

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货原油期货开单 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：955218088 期货开户和书籍下载请进：http://www.7help.net

股典

The Modern Trader Wall Street Traders

Reveal Their Formula for Success

揭秘华尔街操盘手的成功法则

现代操盘手

T3唯实(T3Live)

(美) 肖恩·亨德曼 (Sean Hendelman) 著
斯科特·瑞德勒 (Scott Redler) 著
陈蔚 译



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



The Modern Trader

现代操盘手

(美) 肖恩·亨德曼 (Sean Hendelman) ◎著
斯科特·瑞德勒 (Scott Redler) ◎著
陈蔚◎译



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

现代操盘手 / (美) 肖恩·亨德曼 (Sean Hendelman), 斯科特·瑞德勒 (Scott Redler) 著; 陈蔚译.

北京: 中国经济出版社, 2013.5

书名原文: The Modern Trader

ISBN 978-7-5136-2275-2

I. ①现… II. ①亨… ②瑞… ③陈… III. ①股票交易—经验—美国 IV. ①F837.125
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 023250 号

The Modern Trader: Wall Street Traders Reveal Their Formula for Success

ISBN-13: 978-1-59280-449-8

ISBN-10: 1-59280-449-7

Copyright©2011 by T3 Live

All rights reserved. This translation published under Marketplace Books.

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2013-1238

责任编辑 张玲玲 邢国蕊

责任审读 霍宏涛

封面设计 柏拉图

责任印刷 张虹虹

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京市昌平区新兴胶印厂

经销者 各地新华书店

开本 710mm × 1000mm 1/16

印张 14.25

字数 149千字

版次 2013年5月第1版

印次 2013年5月第1次

书号 ISBN 978-7-5136-2275-2/F · 9618

定价 45.00元

中国经济出版社 网址: www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010-68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010-68359418 010-68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390) 服务热线: 010-68344225 88386794

序

来自编辑

我跳上了开往曼哈顿的4号火车，前往市中心，开始我在T3实习的第一天，不知道将要发生什么。我很高兴才刚刚结束了大三学期的学习，就可以在华尔街最著名的交易公司之一得到这样的实习机会。在美国全国广播公司财经频道（CNBC）上经常看见T3的操盘手，但是没想到，我在纽约的那个夏天的第一个晚上是和这些非常著名的市场分析师一起吃晚餐、一起喝酒。在百老汇街的波比餐厅，在吃牛排的期间，他们谈论着交易情况，以及这个夏天将会发生什么。他们非常有热情，每一个人都很热爱他们的工作。在喝过几杯酒之后，虽然在地铁上搭反了方向，我还是成功回到了在曼哈顿市政区的宿舍。躺在床上，期望明天不要睡过头，不想上班的第二天就迟到，我情不自禁地期待着这个夏天会发生点什么。

我一直对股票市场很感兴趣，我希望自己能学到更多关于股票交易方面的知识。但是那个时候我还不知道自己走进了一家非常特殊的顶尖公司。这个市场异常活跃，因为在足以使美国人陷入恐慌的经济海啸发生之前，市场的波动率就已经很大了。

在这个夏天之前，对于活跃的股票交易，我知道得很少。在这个夏天期

间，我所学到的远比我想象中的要多。这个夏天之后，我知道我再也不可能选择其他的职业了。证券交易确实是一种特别的探险经历。

随着实习生活一天天过去，我越来越懂得是什么成就了T3成员。我了解了他们的故事，关于他们如何成为操盘手、如何最终创建了这样一个独一无二的公司，这些故事让人难以置信，同时也令人鼓舞。我从他们的交易过程中总结他们的交易规则。我所领悟到的东西，在我之前其他很多操盘手，肯定也经历过很多次——没有任何生意可以和交易相比，同样，也没有任何事业可以和你自己的事业相比。

我想，我要在T3的这段时间里尽可能地学到更多，因为我知道这一次能进入这个公司对于我而言，机会是多么地难得。没有什么可以保证我还可能有另外一次这样的机会。这几个合作伙伴所筹划的这本关于证券交易的书籍，主要是告诉人们他们的故事，教大家T3的运作思路。他们期望通过讲述他们的故事，可以激励其他人在他们的交易生涯或者投资活动中做到最好。在夏天快结束的时候，大家都觉得我是最适合来讲述他们的故事的人。

当大多数的金融机构还在遭受全球信贷危机和随后的市场暴跌所带来的打击时，这些已经准备好的操盘手不仅可以渡过难关，甚至可以说在这个市场上开始大显身手了。当市场逐渐萧条的时候，这些受过良好训练的操盘手们把已经对数月来的股票走势图说明的事实——市场体系崩溃了——做好了准备。

这是个由来自不同背景的年轻人所组成的团队，在他们的时代金融危机最严重的时期，他们走到了一起，创造他们有史以来的最好时光。关于交

易，你必须每天都要学习新的东西。那些思想固化的人必将被淘汰，而那些不断适应新形势的人会越来越强大。在这个夏天，T3团队所教给我的东西远比任何一个大学生希望学到的要多，而且我希望你们可以像我一样，可以从他们的故事中学到很多。

约翰·达西

T3唯实 商业编辑

前 言

来自华尔街的唯实：正如你所期待的

华尔街可以说是一个孤独的地方。金融行业是一个竞争非常激烈的行业，也是一个人吃人的世界，而在交易中的竞争更是残酷。一些入市较久的操盘手就见过很多失败的合作团队，因为他们更倾向于发挥各自的优势，而不是团结在一起前进。很多操盘手比较贪婪，他们进入交易员的行列，是因为他们期望能够从快速波动中赚到快钱。

但是现在，我们构建了一个自由的、更透明的电子股票交易市场，在这里任何人都可以获得海量信息，同时还有机会成为一个能盈利的操盘手。通过专业的分析和合作，操盘手可以使他们的能力最大化，而且能使他们的这种能力每天保持稳定增长。

正是因为心里希望能帮助他人从交易中获得成功，肖恩总是促使其他人变得更有效率，也使马克能在办公桌前长时间地工作，让斯科特能每天早起，鞭策伊凡在他的整面墙上都贴满了报表，而且迫使纳达夫牺牲自己的交易时间而去帮助其他人完善他们的交易策略。T3唯实的成员帮助他人走出消耗精力的困境，而且让他们感受到即将成为企业家的希望和自由。

这五个合作伙伴在开始他们的职业生涯的时候，他们对于如何成为成功的操盘手没有一点实际知识的纯粹新手。在本书的第一部分，你将会听到他们中每一个成员如何成为一个操盘手的故事，以及他们在这一路上所学到的东西。他们通往这个神奇交易世界的道路是非常不同寻常的。这几个操盘手来自各行各业，因为在证券这个行业，相比获得成功的其他必备因素，性格和纪律性是更重要的成功要素。

真诚地希望这些故事能鼓励你——至少——可以自学如何有效投资。这本书的最终目标是为你武装上能征战这个市场的有力武器。通过最近的衰退市场中的表现，这段时期在交易史上也是独一无二的，所以这些法则和经验会更有趣和中肯。在这样一个竞争激烈和高能的市场环境中，要寻找到属于你自己的成功的能力，从而使交易成为你自己的独门生意。只要你努力、乐观而且有纪律，那么你一定通过你自己的方法找到属于自己的成功。

“不要走那些已经存在的路，而是要寻找不存在的路，然后开辟一条新路。”

——拉尔夫·沃尔多·爱默生

目录



第一章 金融危机的过去和现在..... 001

金融危机的过去和现在（002） 亚洲金融风暴（003） 互联网泡沫（003）
信贷危机（004） 贝尔斯登的倒闭（005） 雷曼兄弟的破产（007）
准备，责任心和自控力（008）

第二章 T3的缘起..... 011

T3的缘起（012） 初次见面（012） 操盘手们（014）
故事和法则（018）

第一部分 他们的故事

第三章 肖恩·亨德曼（Sean Hendelman）：创始人..... 021

电话情缘（022） 积极进取（023） 寻找成功（025）
初次接触交易（027） 新的旅程开始（028） 开启另一扇窗（030）
向上前进（031） 向前继续（031） 强压力和成功（034）
自立（036） 高频交易（037） 一路向前（038）

第四章 马克·斯柏林 (Marc Sperling)：天才..... 041

马克·斯柏林 (Marc Sperling)：天才 (042) 基石 (043)
艾美加小伙子 (045) 纽约，新的开始 (047) 从经纪人到操盘手 (049)
指明灯 (051) 成功与挫折 (052) 转变 (055)

第五章 斯科特·瑞德勒 (Scott Redler)：主力..... 059

斯科特·瑞德勒 (Scott Redler)：主力 (060) 起跑线 (062)
价值 (064) 性格 (065) 下一段路 (066)
步调的改变 (068) 团队合作 (069) 新的方式 (070)
找到平衡 (072)

第六章 伊恩·拉扎勒斯 (Evan Lazarus)：骨干..... 075

交易拯救了我的人生 (076) 非传统的操盘手 (081)
进入交易大厅 (081) 变化来临 (084) 成功的计划 (086)
分享成功 (086)

第七章 纳达夫·萨佩卡 (Nadav Sapeika)：乐天派..... 089

纳达夫·萨佩卡 (Nadav Sapeika)：乐天派 (090) 永远的乐天派 (091)

大城市（092） 对于金钱的热爱（094） 一步一个脚印（096）
交易继续（097） 观察与学习（098）
转角（100） 坚持（101） 合作（102）

第二部分 他们的法则

第八章 来自肖恩的法则..... 109

来自肖恩（Sean）的法则（110） 进取心（111） 学习（111）
应用（112） 完善（114） 拓展（115） 领导力（118）
正直的人（119） 开放式的沟通（121） 自动化高频交易（121）
滑移（122） 模式（123） 一直变化的市场（123）

第九章 来自马克的法则..... 127

来自马克（Marc）的法则（128） 学无止境（129） 自信（131）
自知自明（134） 风险承受能力（136） 预期（138）
放弃（140） 找到平衡（141） 整合（143）

第十章 来自斯科特的法则..... 145

来自斯科特（Scott）的法则（146） 现在的我们（147）
掌握你自己的命运（148） 交易咒语（151） 构建程序（152）

找到平衡（155） 超前思维（156）

第十一章 来自伊恩的法则.....159

一份企划案（160） 找到优势（161） 简单不意味着容易（162）
技术分析的原理（164） 形象化的成功交易（166） 等待的价值（168）
学习的价值（169）

第十二章 来自纳达夫的法则.....173

积极心态的力量（174） 承认亏损（175） 选择积极面对（177）
真实的经历（178） 优点和缺点（179） 成为一名优秀的操盘手（180）
一步一步（182） 艰难时期（184）

结语.....187

为什么我们要成立T3唯实（188）
做好准备是关键（189） 早上的行动计划（190） 早间提示（191）
控制交易和交易理念（192） 透明是唯一的选择（192）
真实的交易大厅（193） 自我学习及管理风险（195） 吸收（196）
来自肖恩：最后一句话（202）

篇后语.....	205
关于作者们.....	207
关于出版商.....	212
译者后记.....	215

Chapter One

第一章



金融危机的过去和现在



金融危机的过去和现在

在最近的20年中，市场经历了三个关键时期，而在这段时间，每个人都希望成为这个市场中的一份子。在此期间，这个市场主导了所有的头条新闻。人们津津乐道的几乎全是令人难以置信的高收益和高回报。操盘手都是以交易为生，大部分的时间都是在交易办公桌上度过的。就算操盘手离开了他们的办公室，但是这个市场也没有离开他们。他们根本就没有假期，何况在这样的时机下。他们每天都要在办公室里待命，确保所有的资金随时准备全力以赴。每天关注一些能使波动率增加以及能增加交易机会的新消息。在市场人气特别旺盛的时候，会突然涌现出一些利好的消息，可以想象他们会赚多少呀。那些能真正赚到钱的人，不是刚刚进入这个市场就尝到一点甜头的人，而是在那段时期一直都在市场里面的人。在这样的一段时期，你会意识到有些行为是多么愚蠢，比如把资金放进一个并不能有效管理的基金，或者投入到一个由行为不负责的人所管理的退休的账户。但是最重要的是，这段时期证明成为一个有效的操盘手或投资者是多么的重要。

亚洲金融风暴

亚洲金融危机的第一阶段开始于1997年的7月。“亚洲金融风暴”，正如名字所述，它确实给全球的金融危机带来了巨大的恐惧。“风暴”指的是由于全球经济的互通有无，危机会迅速蔓延的意思。这些根深蒂固的问题会横扫全球，从一个国家蔓延到另一个国家。

这个特殊的危机开始于泰国，发生于泰国政府决定本国的货币不再盯住美元之后。它的政府花费巨资打造创记录的摩天大楼，给这个国家的GDP带来了巨大的增长。但问题是，当就业和支出增长时，它的需求却赶不上这个增长速度。所有的亚洲货币都大幅贬值，市场受到了冲击。对冲基金所采取的行动的方向也是错误的，所以导致整个市场更大的创伤和波动。泰国为了偿还它的外债致使它的财务收支入不敷出，以至于这个国家在货币体系倒塌之前破产。这个听起来和另外的一次金融危机非常地相似，我们将在下面介绍那次金融危机。在市场崩溃和股票狂跌的那段时期，很多资深的操盘手所执导的公司破产，然而一群新的操盘手却收获颇丰，这群新人中就包括了T3的顶尖操盘手。

互联网泡沫

互联网泡沫时期的市场疯狂，从本质上讲，和亚洲风暴以及2008年的金融危机都是不同的，因为它的疯狂不是恐慌的结果，而是疯狂做多的下场。据说，在互联网泡沫时期，猴子交易也可以赚到钱。这些收益是无可理喻的，最终也被证明是不可承受的。对于操盘手而言，这种疯狂持续的时候也是很棒的经历。



前缀和后缀投资——买入任何以“e”开头，或者和“.com”连缀的——这种天才策略使得大胆的投资者的瞬间变成百万富翁。互联网的出现类似于手机的发明，它完全改变了我们的生活方式。万维网创建了一个崭新且充满了无限可能的世界，过度的投机造成了大量的泡沫。拥有新技术的公司都在全力抢占市场份额，而不考虑如何来获取利润，但是没有人关注这点。与其关注它的实际价值，投资者都愿意买入被大幅高估的IPO（新股），以及已经上涨了很多的股票，并希望这种疯狂还会继续。毋庸置疑，这个市场最终还是崩溃了。

这个行业的机会被一扫而光，而最后留下的是一群有领悟力而且经验丰富的真正的专家。在互联网泡沫结束后的8年多时间中，这个市场都是处于一种停滞的状态。虽然其中会有变化，但是在成交量较低时交易是非常困难的。就算资金都已经准备进入市场，但是每赚一美元都很费力。我们所了解到的历史，总是以某种形式在重复。下一个泡沫也已经在膨胀中。操盘手知道波动率会出现大幅波动，机会也会来临，而这些只是时间问题。

信贷危机

最后，我们来看看2000年以来的金融信贷危机。

不管你是来自哪个阶级，哪个民族或者什么背景，美国梦对任何人而言，代表的都是成功的机会和自由、幸福的生活。美国梦使美国独一无二，而且鼓舞着人们为了这个国家追求成功。不幸的是，美国梦已经开始扭曲。

次级贷款危机见证了企业和个人为了达到他们的生活目标而如何变得失去控制。抵押公司通过提供可以调整的利率，按揭给那些买不起房的人们，从而充分挖掘了这些人想拥有一个属于自己的家的渴望。在这些按揭的第二年和第三年，利率急剧上升，迫使人们交出他们的房子，然后整个市场到处都是放弃抵押品赎回权的现象。这些公司不是促使人们保有他们的房子，而是试图以非常低的价格卖出这些空出来的房子。房地产市场到处都是便宜的作为抵押品的房子和价值直线下降的资产。

这些抵押品放款人的行为令人感到憎恶的同时，这次危机最有爆炸性和最具有破坏性的部分就是来自于华尔街，在这里，投资银行构建了新的衍生产品和远期杠杆资产。这些银行把以抵押为支撑的证券作为一种欺骗投资者的新机会。问题是这些证券化的抵押品中有些是有侵略性的次级贷款，致使很多的投资完全没有价值，同时，那些评级机构也忽视了这些资产的内在危险。

贝尔斯登的倒闭

在贝尔斯登的人都知道资产是没有价值的，但是他们还是会放大这些资产的杠杆，有的时候还放大不止30倍。这些投资银行对美国民众完全置之不理，通常还会把民众卖给国家养老基金和保险公司的特殊投资拿来冒险。当一个投资者在这些包装好的资产抵押证券——伴随着证券化，是他们倡导的一个概念——亏损了的时候，这个公司就会将这些抵押资产的风险置于次贷危机的中心。当房地产市场的泡沫破灭的时候，就算有人预测到即将发生的潜在危险，但是由于巨额利润还在增加，所以那些贪婪的执行业者对此根本就置之不理。



对冲基金是次级风险从内部倒塌最危险的地方，包括在贝尔斯登的几只庞大基金。主要经纪业务单元被认为是这个行业中最好的一部分，但也同时见证了历史上失败数量最多的对冲基金。由于失去了信心，客户赎回了账户中的所有资产，而且不到几天时间，银行也开始无力偿还。就算是来自于美联储的紧急贷款也不能重建信心、挽救银行。在一个廉价的交易中，贝尔斯登——52个星期以来达到133.20美元的高股价——被以每股10美元卖给了JP摩根，相比原来商定的每股2美元而言，这还是一个出乎意外的决定。如果是以2美元的价格，那么公司的办公室杂物的价值几乎都要超过它的卖出价。考虑到贝尔斯登无穷无尽的债务责任，毋庸置疑它基本上已经被世人所抛弃。一个曾经价值成百上千亿美元的公司突然在下一秒就破产了，这种概念是多么可怕。没有人会想到有一天这会发生在我们的银行体系中，现在似乎任何事情都有可能发生。随着现代世界金融体系中千丝万缕的关系，只要第一块多米诺骨牌倒下，那么就会引起一系列的倒塌。

贝尔斯登，尽管它被高度评级，但是引入了大量的风险资产，大部分的基金经理也意识到了这个问题。尽管由于缺乏适当管制使得信用违约互换和债务抵押债券（CDOs）成为合法的工具，但是毫无疑问，很多措施都是非常不道德的。到现在依然还有很多人认为公司的倒闭是一个个体事件。但是正如它所证明的，贝尔斯登不负责任的行为是这个灾难中的一个现象，但这个灾难却足以摧毁整个金融体系和世界经济。

在贝尔斯登倒闭后的几个月中，那种恐惧是很明显的。在亚洲风暴期间，最严重的问题存在于千里之外。在互联网泡沫出现期间，人们为自己的贪婪来买单，而这一次不同。这一次，我们经济的整个引擎出问题了。贷款

几乎停止，没有资本的流动，已存在的小企业会死掉，而新成立的公司几乎不能运转。纳税人在倒闭的地方银行里失去了存款，眼睁睁地看着养老金就这样蒸发了。

雷曼兄弟的破产

当雷曼兄弟根据美国联邦破产法第11章，被迫清算它的资产的时候，它的前景就很渺茫了，而且会越来越糟。作为行业中一个真实的象征，雷曼兄弟的破产痛苦地预示着最坏的时候即将到来。这个公司曾经在世贸中心有三层办公室来运作，虽然在“9·11”袭击中只有一个员工下落不明，但是这些办公室和它附近其他的一些办公室由于双子楼的倒塌而变成废墟不能再使用。在最终从竞争对手摩根士丹利买入曼哈顿城中的一个新建筑之前，这个公司在泽西城建立了一个临时的交易楼层，重新站了起来。“9·11”事件之后，雷曼兄弟成为纽约市的员工重回工作岗位的希望寄托。

2008年9月15日，公司的破产和来自公司市中心办公室的员工的离开，却带有某种讽刺的意味，同时也是这个时代的象征。员工带着与公司标识有关的物品涌出大楼的影像成为各大媒体的头条，强调着这个国家的金融体系现在是多么的恐怖。很明显，这个问题是系统性的，而且到目前还看不到尽头。下一块倒下的多米诺骨牌是什么？由政府赞助的部门采取措施试图来避免整个体系的崩溃。

当2008年的夏天开始的时候，整个金融体系已经陷入了混乱之中。当华尔街一个接一个的丑闻破坏着公众仅存的一点信任时，银行家们却在寻找其他的方式把一些可信投资转到他们自己的个人俱乐部。现在投资者们害怕任



何一个与衍生品有关的事物，所以华尔街把现货商品市场作为他们的新宠。能源商品，特别是石油，成为华尔街现在最热的投资品。当美元不断下跌以及房地产市场出现问题的时候，投资者涌向了大宗商品市场，推动着这个新项目的快速前进。商品期货最初是为种植商和生产商用来自对冲其产品的突然下跌风险而设计的，然而现在它们已经成为投机的另一种工具。一桶原油的价格从2007年中旬的60美元升至2008年夏天的高达147美元。原油价格不可思议的上涨使得价格以火箭般的速度打破了美国历史上每加仑4美元的记录。在2008年，一桶原油在被消费掉之前会被平均交易27次。天然气价格的突然上涨所导致的疯狂对美国社会造成了极大的影响。

波动率上升到了不可预测的程度，消费者的信心却降到了历史低点。他们没有可行的措施来实施。在一个理想的世界中，政府应该很小，管制应该是在最低程度，税收应该很低。但是，我们并不是生活在一个理想的世界中。这个破坏性是很大的，它使得整个系统都不能正常运转。而另一个巨大的萧条似乎也不那么遥远了。政府插手干预，试图缓解经济的下行。新制定的管制措施用来阻止公司的滥用行为，新的计划用来重塑我们的能源期货，使其能为经济和整个国家提供持续的保护。唯一没有提及的部分是一个更有责任感的公众社会。

准备，责任心和自控力

亚洲风暴、互联网泡沫和次贷危机的破坏性各自不同，每一次都给很多人带来了伤害。这个世界和这个市场都是有周期性的，每一次的恐慌时期都伴随着高波动率的周期。正如当你认为你已经学到教训的时候，另一个泡沫

又产生了，那么又一个危机诞生了。问题的事实是，总是有那么一群贪婪的个体和公司推动着灾难前进，而且当事情酿成大错的时候，这些无辜的民众总是变得很恐惧。在不能预测这个周期的本质的情况下，对于你的金融方面的未来来说，没有一定的控制力的话，将是很愚蠢的。

所谓有效的交易是指，不管你的周围发生着什么，你都有机会进行有效控制，而且对你的资金的安全性很有信心。在2008年混乱市场中的投资者可以证实，当市场崩溃的时候，没有控制力是可以想象的最无助的感觉之一。不要让你自己成为这个系统的牺牲品，让那些每天征战在市场中的真正的专业操盘手来帮助你自我学习，如果你有了充分的准备和责任感，那么你将拯救自己于苦难之中，甚至可以在别人正在遭受损失的时候你却从中获利。历史总是以某种方式在不断重演，但是如果我们已经准备好了面对即将到来的挑战，那么我们将取得胜利。有效的交易需要每个人对任何市场和经济体都有所准备。我们不能让自己和大多数人的命运一样。通过有效交易，为自己武装好能成功的武器，让自己成为自己命运的主宰者。

Chapter Two

第二章



T3的缘起



T3的缘起

从五个成员相聚的那一天开始，他们就决定要齐心协力地合作。在合作之前，他们都认为这与一般的见面无异，只是希望能找到机会来发展自己的生意。正是对于自身发展的渴望，才使他们每个人都希望能成为成功的企业家。通过了解他们想法的朋友的介绍，肖恩·亨德曼（Sean Hendelman）、马克·斯柏林（Marc Sperling）、斯科特·瑞德勒（Scott Redler）、纳达夫·萨佩卡（Nadav Sapeika）和伊恩·拉扎勒斯（Evan Lazarus）马上达成了共识。他们每个人对其他人的才能没有任何先入为主的概念，所以也没有任何不能接受的预期。在很多的交易合作关系中，在任何意见达成一致以前，都需要一段磨合观察期。

初次见面

初次见面的那一瞬间就很完美。一般来说，判断一个人的优势和另一个人的优势是否吻合是需要一段时间的。但是在第一次见面的时候，肖恩·亨德曼和纳达夫·萨佩卡在奈克斯（Nexis）就是合作伙伴。奈克斯是一个有强大的培训计划和很多技艺高超的年轻操盘手的公司，也是一个黑盒交易应用

很广泛的交易公司。马克·斯柏林、斯科特·瑞德勒和伊恩·拉扎勒斯是斯柏林公司（Sperling Enterprises）的合作伙伴，这个交易公司里有很多来自华尔街重量级且经验丰富的老操盘手。每个公司都有核心竞争力使它持续地成功，但是没有一个是完美无缺的，总会有一些缺憾。

在奈克斯，肖恩和纳达夫不知疲倦地工作就是为了能不断完善那些高成功率的培训计划，从而能使新的操盘手更快地超出行业的平均水平。在公司里，通过他们一年多的指导只有大约10%的存活率，其中也只有大约一半的操盘手能达到持续盈利。这个计划非常详细周密，但是也只包括了超短线交易这一小部分。想要了解更多和学到更多的可靠的知识就必须进入下一阶段。他们希望能以一个完整的交易公司为依靠来构建一个综合性的培训计划，而斯柏林公司就是完美的选择。

从第一天开始，这两个公司的协同效应就非常明显，而且那天对于所有的部门来说达成一致也非常容易，纳达夫和肖恩找到了一个能让更多的人接触到培训计划的方法。交易大厅是一个很独特也很令人兴奋的环境。最成功的公司总能培养出一种团队合作精神和友谊之情，从而能促进培训的良好、有序进行。操盘手们团结在一起，分享正在关注的股票，把处于重要点位的股票做上标注，而且对那些超出预期的股票发出卖出指令。年长的操盘手指导年轻的操盘手。每个人都来分享他们的分析过程和观点，让那些渴望成长的操盘手能获得更多的信息，从而提高他们的技能。

同时，互联网为世界各地可以通过网络彼此接触的人们创造了一个全新的平台，而交易的世界也充实了互联网。随着沟通能力的增强，交易已经变成了一个更透明、兼容性更强的风险投资。其中的每个人都意识到，是时候



把一个全新的、充满活力的交易公司变成一个独一无二、前所未有的操盘手社区了。

T3唯实由此诞生了。现在世界各地的操盘手可以通过网络进入T3真实的交易大厅，他们观看现场直播视频，阅读T3的拓展分析，每个交易日他们都会倾听T3顶尖操盘手的观点。对于一些刚进入交易行业的新手，起初可以通过一套完整的学习体系收听一些培训课程，从而建立交易知识方面的基础。而对于其他更多的交易员，可以注册学习更高级一点的课程，从而优化他们的交易技能。T3唯实逐渐发展成为交易世界的中心圈，而且随着时间的流逝，它的价值也会随着操盘手规模的扩张而提升。

在T3创始人的交易生涯中，从未有一次像这样，直到所有的成员相遇，仅仅一个月的时间，他们就达成了一项重大的协议，就在那一天，他们一起创建了T3。在当时而言，T3唯实，这个概念的魅力太让人激动以至于迫不及待地想实现。尽管那一天，马克、肖恩、斯科特、纳达夫和伊恩非常迫切地决定齐心协力、团结起来，但是直到现在，他们还是难以相信合并之后的企业能运行得如此之好，更难想象现在他们离梦想如此之近。

操盘手们

T3唯实能够独一无二地在这个行业里生存，最大的优势就是他们每一个成员都很成功。每一个成员的核心竞争力几乎没有重叠的部分，而且也不可能说哪一个比另一个更重要，因为不管是缺少了他们中的哪一个，这个团队的优势都会大打折扣。

肖恩

肖恩就像一只无形的手，指引着这个企业的方向，指挥着T3每一个项目的发展前景。从本质上来讲，他是一个引导者，他工作在幕后，掌控着各方面的细节，同时促使其他人将各自的优势发挥到极致。他用自己的志向和抱负鼓舞和感染着大家，他的企业家精神和开拓进取的决心鼓舞着身边，人敢于接受挑战和承担责任。在小学三年级的点心义卖活动中，肖恩获得了成功，也奠定了他的企业家精神，使得现在的T3唯实成为交易培训领域中的领导者。在他意识到企业家精神之前，同样是渴望成长壮大的想法促使他成功地进入了格林威治资本市场公司的晋升之道。

在T3，肖恩找到了能发挥他企业家才能的理想平台。当某个操盘手因为获得了较大的收益而备受好评的时候，他的黑盒交易体系却经常能在单个交易日获得比整个公司还要多的收益。正是他交易生涯中每一步所学到的有价值的经验成就了今天的他。尽管现在黑盒交易在公司占主体地位，但是肖恩最大的贡献是作为一个领导者所发挥的作用。他知道现在我们所处的状态，他也知道我们想要前进的方向，他也清楚我们为达到目标必须要做的事情。他的理念，他的热情，推动着公司不断向前走。

马克

马克是一个天才。在互联网泡沫之前，他就是一个高盈利的操盘手。他已经证明了他能不断适应新的变化的能力。他一次可以管理很多头寸，他通过敏锐的直觉来确定交易模式，同时判断介入和退出交易的时机。观察马克的交易就像在观看一位伟大的投手如何来操控一个击手，轻轻松松就能获得



很好的成绩，这种情况只会出现在那些天才的身上。他对于他的事业充满了热情，他很难理解为什么大家不能把自己的喜好应用到自己的实践活动中。

2009年的夏天，在一次慈善郊游中，其他的成员都去打高尔夫了，只有他没去，尽管马克不愿意被认为是一个特立独行的人。他很爱打高尔夫，但是自从住房信贷巨头房利美（Fannie Mae）和房地美（Freddie Mac）的相关投降协议出台以后，这个本来很清静的夏天出现了很多的躁动与不安。对于这种赚钱机会的出现，马克怎么可能离开他的交易办公室呢？

正是由于马克多样的能力，使得他能够从任何一个交易市场中都能找到赚钱的机会，T3唯实团队也在努力使得他的天才能力成为整个培训计划中的关键部分。

斯科特

斯科特是一个工作狂，同时也是T3唯实的门面。斯科特对于他所做的每一件事情都非常严谨。一直以来，每天早上他都是第一个进入办公室，他会为所有的订阅客户准备好今日操盘指引的所有资料。每次上午开盘之前和下午收盘之后，他都会把对市场的深度分析拍摄成视频，然后把把这些珍贵的信息传达给客户。不管是对于交易，还是其他的每一件事，斯科特都是不达目的不罢休。

他最好的朋友——斯蒂夫·佩雷斯，被诊断出白血病之后，没过几个星期就去世了，当时年仅29岁。从那以后，斯科特就非常关注自己的身体健康，尽自己最大的努力让身体保持在最好的状态。他曾经参加超过20种项目的全能竞赛，还参加了体育运动中最辛苦的铁人三项比赛，从而为斯蒂文·

佩雷斯基金会筹集资金。一般在午餐的时候，总能在健身房找到斯科特，他不是去游泳就是在骑自行车。周五下班后，当其他人都已经离开沙滩了，斯科特通常都会进入专注的全能运动训练中，就这样度过他的周末。

正如他的绰号“红狗”所描述的那样，他的交易风格也是如此。斯科特能洞悉这个市场的内涵与外延。在美国全国广播公司财经频道（CNBC），他露面不下100次，而且每次被邀请后没过多久就又会再次被邀请，因为那些主持人都很欣赏他机智灵敏的分析和他的热情。对于一个伟大的操盘手，他的热情和动力绝不仅仅是因为从事这份事业，斯科特在生命中的每一分钟都做好了准备。他的投入、他的努力使得T3唯实成为可能；他的知识、他的魅力使得T3唯实变得特别。

伊恩

伊恩是这个领域中的导师，他用他的热情一步步地参透着这个市场。伊恩非常擅长用图表，而且能从中得到他想知道的。在公司，他的技术分析是最棒的，因为他从没有停止过思考如何构建模型。每天他总会早早地来，下班后会停留很久，一直在那分析图表，然后构建技术分析模型。在他努力发展自己的交易模型的同时，他也为年轻的操盘手提供了大量的案例。一直以来，伊恩都是按照自己的方式去努力，最终走到了今天，现在作为一个操盘手，他还会继续向前迈进。就像一位有天赋的老师，他总是能理解任何一个人的交易心理。任何一个操盘手，只要他们有疑问或是需要指导，伊恩都会义不容辞地满足他们的需求。由于他的专业技术分析，使得他最喜欢的图表交易组合每天早上备受大家关注。



纳达夫

纳达夫在他的职业生涯中，培训了成千上万的操盘手。

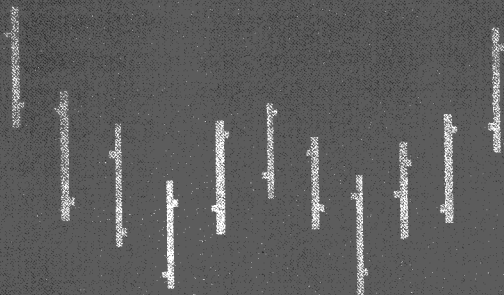
在整个办公室，都会感受到他传达的积极乐观态度；他的笑话总是使交易大厅特别热闹，经常充满了笑声。正是他的这种积极向上的生活态度，使得他在17岁的时候从南非孤身来到美国，一直坚持到现在。在以前相当长的一段时间，纳达夫为了能让自已成为一个职业操盘手，白天专注地学习交易技能，晚上去兼职做服务员养活自己。他的授课方式非常有趣，充满了他做过的事情的各种方法。在纳达夫的交易课程中，充满了有趣的案例和比喻。虽然不能保证每一个操盘手学员都能通过最后的考验，但是他会把握每次机会让他们感受到作为一个操盘手的乐趣。

故事和法则

他们中每一个成员的职业生涯都是以非常常见的方式开始的——不计回报地长时间努力工作。但是现在回过头来看一下作为一个操盘手所给予他们的回报，他们每个人都把握住了机会，并且以自己的方式获得了成功。当然，这过程中也有很多的恐惧和不安，因为在交易世界里，没有人能保证最后一定会成功。作为一个操盘手，能够持续地获得成功是很困难的。如果无法确定的风险不能避免，那么适当的培训和学习是必需的，从而才能增加成功的机会、减少失败的概率。令人欣喜的是，他们每个成员的故事将鼓舞大家充满信心地学会自我控制，成为一个有效率的操盘手。他们一路上所积累的经验指引着新的操盘手走向成功。

第一部分

他们的故事



全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

Chapter Three

第三章



肖恩·亨德曼 (Sean Hendelman) : 创始人



电话情缘

1999年，来自我最好朋友的一个电话从此改变了我的人生。

“今天我的股票赚了300000美元！”他在电话那边炫耀着。一直以来我都想尝试去做股票交易，总有人一天就可以从那个市场上赚到成千上万美元，而我总是一个听众。

那个电话来得不那么凑巧。我刚刚在格林威治资本市场被升职为副总经理。以我当时的资历，那时的报酬是非常丰厚的，而且在那家公司我的发展前途也是一片光明。在那三年以前，我还是一个对金融行业一无所知的毛头小子，但是这个抵押证券巨头公司给了我一次机会，而我也迅速在这行业成名。所以，从表面上看，应该没有任何理由让我对我在公司的工作产生质疑。

但是，这个工作刚好就那么不太适合我。那时候，我的梦想成为我感觉不幸福的最大源头。我的家人和朋友都劝我要慎重考虑是否真的要放弃在这个声名显赫的公司里的好职位。“你竟然想做一个日内交易员？”我的父亲生气地质问我。但是我的心意已决。那是我人生中最不确定的时刻，但那一刻我为自己所做的决定感受到了前所未有的轻松。来自我最好朋友的那个电

话促使我更快地做了自己的决定。就在我还是一个年轻小伙儿的时候，我就知道我心里渴望成为一个企业家。交易，不同于其他任何普通商务交易，它是最需要具有企业家特质的工作。作为一个操盘手，你会深刻地明白什么叫“种豆得豆，种瓜得瓜”。

T3箴言

交易，是最需要具备企业家特质的工作。为了获得成功，你必须
要像经营一个小企业一样去运作它。

后来，随着年纪的增长，我不知道我能否成为一个操盘手，甚至不知道股票到底是什么，但是从一开始，我的企业家本能就表现出来了。记得在三年级的时候，我们学校组织了一次点心义卖活动，所有的学生需要通过卖蛋糕和饼干来筹集资金。其他的人都理所当然地乖乖坐在他们的摊位前卖烤好的点心，但是我却没有那样做。我想赢得比赛，我想出类拔萃，所以我设计了一个方案。除了在我的摊位前提供品尝小样，我还派出我忠实的队友拿着小样到其他摊位前去抢顾客。那天结束的时候，当我的同学还在想着怎么处理没卖完的点心时，我却卖得一点都不剩，我赢得了最后的胜利。很多年以后，当我坐在格林威治的办公桌后的时候，就想起那时候我的老师对我的行为惊叹道：“当你长大以后，你应该成为一个企业家。”

积极进取

在我的一生中，我一直都在挑战自己的极限。当别人还沉浸在安逸的环

现代操盘手

境中的时候，我已经让自己跳出了那种安逸的环境。曾经做过九年的营销，那时候的大胆创新其实就预示了如今我会成为一个成功的操盘手。在我的一生当中，我的母亲曾经一直告诫我犯了错没有关系。她曾跟我说：“你应该允许自己犯错，这样你犯的错误越多，那么你学到的东西就越多。”一直以来，我都谨记着这句话。能够成就今天的我，正是因为我能够不断地弥补过错，同时能够包容一切的变化，而绝不是因为其他的什么原因。在写这本书的时候，我只有35岁，但是我却感觉我所犯的错已经有60年了。一旦我感觉我的生活无趣了、没有新鲜感了，那我一定会努力去寻找一些新的东西去尝试。如今我依然能够通过交易而立足，是因为作为一个操盘手，不管你让自己走多远，也走不到尽头。努力地尝试新事物，不断地挑战自我，这样你才能一天比一天强大。

T3箴言

没有什么东西是永远属于你的。跳出惯性思维，去争取你所想要的！

这个世界上有两种人：空谈者和实干家。不管是什么情况下，在交易大厅里都很容易区分这两种人。数字是不会说谎的。交易是一件非常困难的工作，所以交易世界里绝对到处都是精英。评判失败者和成功者唯一的参考就是亏损和盈利。如果你是一个能自我激励而且具备一些交易所需要的良好品质的人，那么你一定有机会获得巨大的成功。

我还学到一个对我非常有帮助的教训就是一定要做一个积极进取的实



千家。如果你非常保守，那么你就会错过很多交易机会，当一只股票上涨了10%或者更多的时候，你就会后悔为什么我没有买这只股票呢；而当这只股票回调下来的时候，你再买进去就已经晚了。在选择职业方面我的父母没有给我任何指示，但是他们一直都告诫我，在工作中一定要保持积极进取的状态。他们相信，很多重要经验教训我都可以自己在实践中逐渐明白，我很认同他们的这种观点。

寻找成功

不管是在交易过程中，还是在生活中，渴望成功并努力去争取成功对每个人都是很重要的。在我开始操盘手职业生涯的时候，这份工作还不是很成熟，而且以前的培训都已经落伍了。如果你够聪明的话，你就会在你的公司锁定一个最好的操盘手，然后对他的一言一行都紧密跟踪。在我的生活中，我非常幸运遇到了很多导师，他们在我的职业生涯中的每一步都教给了我很多有价值的道理。

T3箴言

学习操盘最有效的方法一直都是向顶尖的专业人士学习。

我的第一位导师是我的网球教练加里·斯琴瑞拉 (Gary Sciarella)。在我7岁的时候，他就开始教我打网球。在我们训练的过程中，他总是跟我强调勤奋努力的重要性，不管是作为一个网球运动员还是做人。如果我的正手截击球打得不好，那我就留下来练习100个正手截击球，不管到多晚。如果我的



练习还是没有什么效果的话，那我会再仔细检查我的握拍方式。

T3箴言

最好的操盘手是那些总能诚实地、谦虚地面对自己表现的人。

交易也是如此。个性是获得成功的一个重要因素，而勤奋坚韧的工作精神是在交易过程中能盈利的一个关键因素。作为一个年轻的操盘手，我经历了很多失败，但是我没有屈服，每天我都是第一个到办公室，也是最后一个离开办公室。交易和运动这两件事情，有很多类似的地方。通常，优秀的运动员也会成为伟大的操盘手。平时业余时间我也很喜欢在组织联盟里参加业余曲棍球的比赛，我玩曲棍球的方式和我作为一个操盘手的方式非常相似。我是那种非常有闯劲的人——在联盟里，我总是发点球的那个人，而且很有技巧性；当然，一般点球的时候我都可以拿到分。我骨子里是那种不容易屈服、不达目的不罢休的人，所以我会尽我最大的努力让我的技术变得更精湛。当然，要想成为一个成功的操盘手，虽然说积极大胆的态度和不断追求进步的决心是必要的品质，但是只有这些还是不够的。

随着我慢慢地长大，我们家的家境也逐渐好起来，但是并没有给我经济方面的支援。虽然我的很多朋友都从他们的父母那里得到过一定的补助津贴，可是我的父母总是希望我能通过自己的工作来获得报酬。因为不想就拿那么点最低工资，所以在网球训练的那几年，我找了份网球教练的工作。当我的朋友们在沙滩进行日光浴的时候，我却大汗淋漓地在当地的一家乡村俱乐部教一些年长的妇人们如何挑球过网。当时的我并不满足于那种状态。夏

日里漫长的酷热并没有击垮我的意志，相反，那段日子更加刺激着我努力去做更多事情。在那种有钱人聚集的乡村俱乐部工作，让我有更多的机会结识一些有影响力的人。我很喜欢跳出惯性思维去寻找更多能够进步的方法。大部分的人可能习惯那种机械的思维方式，但是我总是喜欢另辟蹊径。这种创造性的思维方式会带来意外的丰厚的回报。

初次接触交易

第一次听说股票交易是在网球场上。当时大家都在叽叽喳喳地讨论股票市场，当然也包括我的学生在内。当时我也希望自己能参与到他们的讨论中去。说实话，那个时候我对股票市场是一丁点儿都不了解。起初我还想着把我的储蓄在这个市场上投资一点儿，但是却不知道从何开始。最后我听从了一个很有名的投资者的意见，他叫彼得·林奇 (Peter Lynch)。林奇出版了很多投资方面的书籍，他最有名的理念是“投资你所知道的”。基本上，那个时候选择的股票都是从鸡尾酒酒会或者外出晚宴的谈话中得来的。如果一个公司生产的产品很受大家欢迎，或者你身边的人对一个很有发展前景的公司有很透彻地了解，那么这些公司就是你很好的投资标的了。

其实，对于这个理论我也只是简单地应用了一下，当时或是自己看到的或是从我某个网球课上的学生那里听到的，我简单选择了五只科技类的股票。幸运的是，我初次闯进这个市场几乎没有亏什么钱。事实上，亏钱比赚钱难多了。在股票大盘上，像仍飞镖一样，射中哪个就买哪个，这样选的股票也有可能会赚钱。一家臭名昭著的网上股票交易公司在超级杯商业杂志中



曾说过：猴子做股票交易也能赚钱，这绝不是一个异想天开的想法。互联网泡沫为很多人带来了财富，在交易市场上充满了大量的机会。作为一个天真的年轻人，我最开始投资进去的资金也翻了10倍，所以你可以想象那些专业投资者的收益有多丰厚。不仅仅是因为赚了钱我才激动，而是因为那个时候我决定我要投身到金融市场这个行业中去。

投资你所知道的。

——彼得·林奇

新的旅程开始

在密歇根大学我获得了经济学学士学位，在那里我学习了一些经济方面的基础知识。那时候我知道如何起草一份商业计划书，也了解全球经济是如何运行的。但是我必须跳出那些理论框架，去学习一些实践方面的知识。正如马克·吐温（Mark Twain）所说：“永远不要让学校阻挡了你的学习之路。”尽管我即将回到学校去学习我一直以来最想要学习的MBA专业课程。只有为我的企业家精神做好充足的准备，找到具有前瞻性的战略，才可能突破发展瓶颈，找到出路。

我最初的目标是成为一个投资银行家。投资银行聚集了金融行业最顶尖的投资理念，所以它就成为我进入这个高度竞争行业的首选。在投行如果你成功了，那么你就会进入一个更广阔的平台。很多令人崇拜的年轻分析师到投资银行当对冲基金经理就是冲着那里的高薪去的。在那里，他们就算是处



于职业生涯的早期也可以通过他们的能力获得丰厚的报酬。那些投资银行的实习生职位可以说是炙手可热。其实当时我并不知道自己想要什么，只是知道我很大的抱负。

不幸的是，我没有得到那么珍贵的实习生资格。尽管我经过了几轮面试，但是最后没有收到一份录取通知书。在接下来的一个夏天，我又回到学校继续去我们的乡村俱乐部教网球。那时候，我也会偶尔觉得很焦虑，因为我没有成功到达我最想去的位置。但是后来回想起来，我想并不是那些企业不认可我，而是因为我不适合去银行那个行业发展。

毕业以后，我的很多朋友都找到了一些收入很高的全职工作，而我却在四处奔波投简历，去找我原来就想要的工作。同时，我会把那些印象比较深刻的拒绝信收集整理起来。其中最希望的一次机会是所罗门兄弟公司 (Solomon Brothers)，它让我去纽约参加第二轮面试。

其实我在学校表现不错，但是我的等级和考试分数不是最好的。大部分的公司不录取我就是因为这些分数。所罗门的面试官和以前的其他公司一样，很欣赏我的热情和才华。在面试开始的时候，面试官就很直接地问我：“在这个行业以及在我们公司，你的奋斗目标是什么？”当时我觉得这些公司都是很有前景和野心的，而我在这方面也是一样。所罗门需要的人才肯定是那种不断追求成功和进步的。所以我的回答是：“我想努力工作，不断进步，然后赚更多的钱。”我永远也不会忘记当时面试官脸上的表情，当时他的表情中带着质疑和僵硬。变得有钱不是一个可以强调的主要目标。很显然，我的雄心壮志放错了地方。虽然后来我们的面试在继续，但是可想而知我的谈话让我失去了这份工作。我的朋友们都已经展翅高飞了，但是我还



没有到达出发点。

开启另一扇窗

最终，我的网球课教学还要继续。尽管我的选股能力比以前强多了，但是这一次我要好好利用我现在所处的位置的优势。很快我就意识到了网络的力量。通过网络，我所学到的关于金融行业、股票市场和生活的知识远远多于作为一个公司职员在工作中学到的。那时候我第一次意识到我的处境其实并没有那么糟糕，是学校支持着我，我不再继续找工作，就那样单调地靠扔球过网生活着。但是我一直都在结识新的人，特别是那些跟我想要的工作有关系的人。我知道，不管怎样最终我都会找到突破口，只是没想到它比我想象的来得更快。

加里·霍洛威（Gary Holloway）的妻子和孩子是我的网球课学生。他是格林威治资本市场的总裁，也是抵押证券市场的巨头之一。他的妻子很认可我的职业精神，也很欣赏我的才华，所以在经过和她的几次谈话之后，我获得了去这家公司面试的机会。在和人力资源的负责人面试之后，彼此都很满意，所以我被安排到风险管理小组做对冲基金部门经理。我真的很爱那份工作。

我的上司，比尔·加拉格尔（Bill Gallagher），一开始就对我印象很好。从他那里，我学到了我的有效管理的第一课。他告诉我公平待人的重要性，而且教我如何来激发员工的忠诚度和高效生产力。我们成了很要好的朋友，他总是很乐于给我建议，即便是对他不利的建议。当我流露出我决定在公司努力成长的意愿的时候，他就意识到我的能力已经超越了我的职位，并且需

要上升通道。尽管他不想我离开这个部门，但是比尔说，如果我要继续深造，那么我需要到交易大厅去。我也是按他说的那样去做的。

T3箴言

变化是生活中和交易中无法避免的一部分，你必须能接受，而且能适应它。

向上前进

那个时候作为这个公司最年轻的操盘手，很多资深的操盘手对我以前的成功嗤之以鼻。但是我没有让那些不快影响我，相反我更加努力地去证明我的价值。那一年，当我的收益超过了很多资深的操盘手时，整个办公室的气氛变得有点不和谐。他们都叫我“天才男孩”。他们中的很多人称呼这个绰号并不是出于敬佩，而是带有恶意。虽然这个绰号的事很快就过去了，但是他们的攻击却变得越来越过分。有一天，一个年长的经理大声跟我咆哮着说：“马上去给我拿杯咖啡！还有，拿些冰淇淋过来！”后来我升到了副总裁，这种气氛也到了临界爆发点。我有很高的工资，也有很大的权力，但是我知道我不能再留在这家公司了。很显然，办公室官僚主义的缺陷正摆在我面前。我不再愿意继续这份工作了，而且永远也不会再回来。

向前继续

尽管在GCM（格林威治资本市场）三年之后继续上升的希望破灭，但



是我想要成为一个企业家的意愿更加强烈。交易为我的足智多谋提供了很多平台。我的朋友用我教的方法赚了很多钱。我发现，这个市场是一个让人激动、让人沉醉的地方，而且它会迫使你努力去学习更多的技术和知识。这绝对是我人生当中最令我兴奋的时光。正如任何一个操盘手所告诉你的，坐在电脑屏幕前的感觉是非常独特和震撼的，因为你的指尖瞬间就可以传达出数百万的成交量。就好像你通过稀薄的空气就可以赚钱一样，那种感觉在一开始几乎是最美妙的。

后来，我也能一天赚300000美元。我非常乐观地觉得我可以赚更多。所以我把我在格林威治三年里赚的50000美元都投进了我的交易账户，开始了我的工作。可是两个月后我一分钱不剩。我学到了教训，并且要改正以前的错误。那时的我过于激进，而且天真地认为我能够马上就赚钱。我确信下一次肯定会成功，所以我又投入了25000美元。但是两个星期之后，全都亏光了。

T3箴言

在交易这条道路上，贪心不足绝对会导致失败。

那段时间，是我人生中低得不能再低的低谷。由于我自身潜在的某些限制，我放弃了能让我展翅飞翔的好工作。尽管我讨厌那种让人窒息的办公室环境，但是一份稳定的工作可以带来你想要的生活保障，这样说吧，那种日子比做交易更安心。本来我是GCM的一颗明日之星，但是我放弃了它，也放弃了我赚钱的机会。而交易就像是海市蜃楼，只有少部分人才能从交易过程

中长期赚到钱。最乐观的人往往会成为最可怜的人。我的父亲说得对，日内交易员就是冒险，它完全就是一种赌博游戏。

你面对逆境的方式决定了你人生以后的样子。

任何一个试图从交易中赚钱的人都有这种感觉。没有任何感觉会是那样的。我知道，如果我进入公司，那么我的内心就不会那么迷茫。我认为我已经为即将到来的挣扎做好了准备，但是你永远也不会明白亏损那么多钱的感觉，除非你也经历过。所有的操盘手都会遇到困境，你应对这些逆境的方式决定了你以后人生的样子。尽管我很愤怒，也很失望，但是我还准备要放弃。我要尽我的全力去努力，直到最后的失败。每天早上醒来，就算再饿也要学习提升我的交易技能，然后一点点地去实践我的学习成果。慢慢地，我终于找到了属于我自己的前进动力。

最后，我终于尝到了成功的满足感，那种感觉使得交易变得更特别。在这一行中，获得持续的收益就像一次冒险的旅程，让最后的目标更有意义。大部分的人开始他们的交易生涯都是从模拟交易开始的，就是那种没有实际资金的纸上交易。那些新进来的人觉得纸上交易非常容易，买入和卖出头寸没有现实交易中的那些不可避免的限制。但是，当他们进入真实的交易状态的时候，那些所谓的交易心得马上就要付诸实践了。当新人遭遇了前期的失败后就会发现，幻想的运动跑车和度假别墅很快成为泡影，当然也有一些人在最初的几个月不会让失败就这样过去。如果你的性格适合做交易，而且你也愿意在这个工作中越来越好，那么突破早期的挣扎是不可避免的。只有你



真正进入了这个角色，你才会觉得市场上的剧烈波动是情有可原的，电脑屏幕上数字的变化也会变慢，同时那些图表也会开始看起来像地图了。这个操盘手也会变成一个自信满满、擅于计算的动物。

当我的紧迫感和压力越来越临近的时候，我的转变也开始了。离开格林威治成为我人生中最伤心也最让我质疑的决定，但是开始赚钱以后，这种疑虑也就慢慢消失了。在亏损了75000美元之后的几个月，我把它们都赚回来了。重新找回了那些曾经让我在GCM获得成功的自信和悟性，我开始关注每个月的稳健收益。没想到，第二年我竟然赚了100000美元。

强压力和成功

在交易大厅，可以看到很多有奇特性格特征的人。顶尖的操盘手有时候是思考最精明的人，往往也是最急躁的人。很多人属于那种寻找刺激的类型，也有一些人想找回曾经像坐过山车时那种肾上腺素激增的激动感觉。没有任何其他的行业能让你看到成千上万的美元突然降临，然后又马上消失的场景。对于有些心理承受能力有限的人而言，这些波动通常太频繁了。尽管在我的职业生涯中，这个行业已经变得更专业了，但是那种脾气突然爆发的场景比托儿所还要常见。

在早些时候，我也看见过很多传奇操盘手情绪失控的场景，椅子满屋子乱飞，而且到处是激烈的污言秽语。拳头相向的场景倒是很少见，但是大家对其他人的行为很反感。激烈的交流每天都会发生。由于一个飞来的椅子可能会让你分神一两秒钟，但就是这一两秒钟会让你错过了买入的机会，从而损失了成千上万美元。如果看到有人直面相对，那一定是他们

影响到了彼此的生计。我最反感的时候也是他们让我有亏损的时候。

每天都可以看到情绪的爆发。现在，我的脑海里只记得那些最特别的争吵情节。其中有一段是，有一天，一个特别聪明的操盘手觉得他的持续亏损是他的键盘的错。他拎起键盘，然后一次又一次地摔向桌子，那些键盘上面的键就像弹片一样飞向整个房间。在他发泄完了以后，又陷入了混乱之中，他尖叫着：“我需要一个键盘！我不能卖出我的头寸！”随着他的亏损的增加，这个操盘手的情绪也到了崩溃的极点。作为这些空中飞出的键盘子的受害者之一，我很想站起来打这个白痴一拳，但是我告诉自己要冷静不要那样做。那天我却赚了很多。那个家伙因为毁掉键盘的想法亏了20000美元觉得很伤心，但是我对于像他那样的家伙一点也不同情。

没有那些经历过痛苦的日子，也不会有我的成功。要一直为交易寻找更好的平台——交易软件是很必要的——所以我想去尝试一下一个新系统。我想，在这个新系统上投入一点点资金做交易应该没什么坏处。当我发出买入100股高通公司的指令时，这个软件名称自动输入到我的账户，显示买入的股票价值为五百万美元。当时我就有点慌了，于是我赶紧点击卖出，但是电脑不仅卖出了那些股份，而且还多卖出了五百万美元的股票。这样前前后后一算，我根本就不能平掉我所有的头寸，所以只好被迫切断系统，然后找技术分析人员来解决这个问题。在这个交易中，有个价格点位使我的亏损有80000美元，但是最后经过挽回，把亏损降到了20000美元。直到现在，我对这件事还郁郁不平。这个软件公司的人说：“不要担心，这又不是什么了不起的问题。”这个人还指望我们使用他们公司的软件，竟然还忽略了那20000美元的损失。5分钟之内就亏损了20000美元，难道这还不是大事吗？当

然，我也希望我能够耸耸肩，不在乎那点亏损。但是，这不是钱的问题，这是为什么会亏钱的问题。如果哪天我真的对那些亏损无所谓了，那么那天我肯定是一个成功的操盘手了。当然，那一天已经到来了，我现在成为我公司里面的顶尖操盘手，而且它的到来为我带来了更多的额外收入。

自立

当你成为一个非常成功，而且非常受人尊敬的操盘手的时候，就会有有很多新的机会自动来到你面前。有一些操盘手可能会跳到另一家公司去做同样的工作，但是我永远不把自己的工作纯粹地定义为一个操盘手。一旦有一天我到达了一定的水平，比如我获得了纽约大学斯特恩商学院的企业与市场方向的MBA学位，而且还掌握了一定的相关知识和技能，那么我一定要开始建立自己的公司。把我一直以来操盘盈利的资金慢慢积累起来，才是我要做的事情。

T3箴言

最大的成功就是把手上的事情做好。

在交易公司，想要找到能真正相信的人是很难的。我也完全理解原来的公司在管理方面的漏洞与问题，所以我要找到我自己的出路。说实话，后来的很多结果是很复杂的。我进入了一个新公司，但是依然没有找到合适的位置。我是那种一觉得这个冒险没意思了，就去接着往上走或者再往前走的人。我不断地尝试新的事物，希望在前面能找到最好的选择。全神贯注做好

每一天，并且着眼于未来，这就是我的风格。

有的时候，我对改变和成长的渴望来自于我擅长的事物或是我的喜好。在经过几次操盘的合作经验以后，我决定着手我自己管理的对冲基金。于是从投资者（主要是我的朋友和家人）那里筹集了大约1500万美元的资金，我开始尝试管理别人的资金。管理这种大级别的资产是很困难的，而且有时候我会觉得自己很笨。投资者的要求让我觉得我好像回到了公司，就像老板在那里告诉我该这样或那样做。管理别人的资金不是我的强项。尽管最后这个基金获得了一点点成功，但我还是马上把它停止了，把资金退给了我的投资者。

一切似乎又回到了原点，但是至少我曾经为此兴奋过。作为一个手工的私募操盘手，你会被你操控的头寸数量以及你能管理的资金数量所限制。你只是一个个体而已，所以不可能把你的盈利潜质发挥到极致。但是，我需要某种方法能让我管理更多的头寸和资金。为了扩展交易活动范围，我曾经试图构建一个传统的对冲基金。但是后来发现，这是个很繁琐的事情，而且投资者的需求也有限。我需要的是一些更灵活的东西。

高频交易

当我知道高频交易的时候，它才刚刚出现在世人眼前。但是，随着新技术和市场的不断变化，高频交易注定会成为未来市场的主流。所以，我自然而然地知道我的下一步要做什么了，当然我知道这条路也不好走。自动化或者“黑盒”交易，是指根据某个特定的交易策略，然后在电脑里输入一定的条件和参数，最后由电脑自动交易的过程。不需要多解释就知道电脑拥有人



类所无法比拟的优势。在交易过程中，最困难的地方就是人的心理因素，而电脑很明显能减少这方面的所有偏差。交易中的90/10定律就是指减少了交易中90%的心理偏差。人类在交易中的另一个限制就是速度。通过设定一定的条件，电脑的执行速度不仅比人类快多了，而且还能够执行很多不同的股票。所以，我为我的团队找到了最有潜力的程序员。为了鼓舞士气，我给新公司也取了个类似的名字，于是万博资本（WB——Wonder Boy）成立了。黑盒交易是由很多不同类型的策略编程而成的，从长期的波动到微小的振幅，再到高频率。根据交易策略的某种标准，由电脑买入或卖出规模很小的不同股票组合，在对冲风险的同时，也尽可能地获得收益。自动化交易是T3公司现在运作的很大一部分内容。高频交易的发展会一直继续，从而使得这个市场对每个人而言，流动性更充裕并且更有效。与手动操盘手当中的激烈竞争相比，那些纪律性强、有学识的操盘手和投资者能在这个电子化的市场中获得更多的收益。

T3箴言

未来的市场就是高频交易，但是还是一直会有手工操盘手的位置。

一路向前

我人生中的主旋律就是永不停止，一直向前进。从网球课上的网络世界进入到现在的高频交易王国，我一直让自己每一天都要进步。T3唯实已经是

-----▶ 第三章
肖恩·亨德曼 (Sean Hendelman)：创始人

一个非常成功的企业，但是我们不会就此打住。我们将继续发展我们公司的各个方面，从而开拓出新的思路。互联网和社交网络的不断发展，为我们每一个操盘手互相沟通和彼此分享信息提供了很多新的机会。在新的世纪，最成功的人往往是那些能充分利用资源和技术的人。

Chapter Four

第四章



马克·斯柏林 (Marc Sperling)：天才



马克·斯柏林（Marc Sperling）：天才

在我进入莫迪折扣经纪人证券公司8个月以后，我的老板告诉我他将在我和他另外一个助理经纪人之间举行一次营销竞赛。我们两个人一直都比较优秀，这个比赛最后要争夺奖金和在这个公司升职的机会。竞赛胜利者将会得到资格齐全的经纪人职位，所以我们都想赢得比赛。但是比赛才刚开始，我就生病了。

在我15岁的时候，医生就诊断出我患有克罗恩病症，这是一种肠胃缺乏免疫能力的疾病，伴随有腹部疼痛、呕吐和体重下降的症状。这种病没有治疗方法也不能手术，唯一的方法就是控制病症，避免复发。我在大学的时候特别不能适应，多少个日日夜夜都伴随着难以忍受的疼痛。我的朋友都不忍心看着我忍受这样的痛苦，但是没有任何病痛能阻止我坚持活下去的信念。

当我在莫迪正准备全心投入这个重要的营销竞赛的时候，最可怕的事情却出现了。疼痛是难以忍受的，但是我又不想耽误时间。在我的内心世界，那种积极进取的精神一直在推动着我前进。而那次比赛是我在公司升职的黄金机会。最终，病情变得越来越严重，我只好终止了参加比赛的计划。在家人的三令五申下，我去看了医生。我的情况又恶化了，医生建议我动手术。

手术切除了我四分之一的大肠和小肠的大部分。在医院，从手术到恢复我待了11天，但是心里一直都想着错过的机会。在我的事业开始了8个月之后，我的生活就遇到了这个大瓶颈。

你越可怜你自己，那么在困难面前你就越软弱。我从来没有替自己觉得惋惜过，就算我的疾病让人痛苦难耐，但是我没有责怪过任何人，也没有闷闷不乐。但是这个疾病威胁到了我的事业，它在最不该出现的时候出现了。它这么容易就摧毁了我，不只是它的疼痛，更是它将继续阻挡我的事业的事实。于是，我选择了另一条路。正如格言所说——逆境造就品格（ABC——Adversity Builds Character）！我非常认同这句话。最后，我回到莫迪工作，而且比以前更有斗志地去开创一条成功的事业发展之路。与克罗恩疾病的抗争使我变成了一个真正的男子汉。与其让困难击倒我，不如让它们激励我。努力地工作和与病魔抗争的经历使得我变成一个精神上更坚韧的人。

基石

我的成长经历铸就了我的个人品格，也使我成为一个有活力的操盘手，也是一个有激情的人。我的父母一直都很支持我，他们在经济方面都没有任何背景，所以我都是靠自己努力拼搏。在高中的时候，我就对金融世界非常感兴趣，而且渴望能够学到更多。做服务员的时候，我就阅读那些被遗弃的本地报刊中的财经专栏，从那时我就开始了对市场的认识。在我开始我的操盘职业生涯之前，我就阅读了很多关于别人通过股票赚钱的故事。我读的越多，它就越吸引我。但其实我知道的东西并不多，比如为什么市场会变化或者我如何做才能获利，但是我渴望学到更多。



其实我不知道我选择的这条路似手套一样契合我的性格和技能。我成为一个操盘手的历程跟其他很多人一样，是比较随机的。持续的成功交易需要的更多是性格和脾气特征，而不是智商和知识，所以操盘手来自于各行各业。

我毕业于纽约上城区的伊萨卡大学，在回到家乡费城之前获得了市场营销学士学位。也就是从那时候起，克罗恩的病症开始出现得越来越频繁，疼痛也越来越难以忍受。我想争取的第一份全职工作是地中海俱乐部的绅士官职位。基本上，这个工作主要是到公司的热带地区旅行，一部分是作为导游，一部分是作为宴会筹办者。这绝对是一个非常完美的工作，可以有机会旅游、放松、享受生活，同时那种压力较小的环境有望控制我的病痛。

在等待职位公布的时候，我做过服务员，也为露营旅游的组团工作做过顾问。虽然赚了一点钱，但是我对没有获得地中海俱乐部的录取通知书感到很失望，所以我开始寻找新的工作。带着能在股票市场上赚钱的希望，我投递了几份金融行业的工作。最后，我选择了家乡费城的一个通道式股票经纪人职位。莫迪折扣经纪券商属于第一批折扣券商。折扣经纪商当时很火热，而莫迪就是主流券商。这个公司有很多像我这样有目标的年轻人，所以它是开始职业生涯的好平台。

然而，在我收到莫迪的录取通知书之后不久，地中海俱乐部的电话也来了，就是绅士官的职位。当时我真的很纠结。这两条路虽然不太一样，但是对我而言有不同的吸引力。我可以选择地中海俱乐部的工作，然后开始我的天堂之旅，或者开始莫迪的工作，每天过着办公室生活。表面上看，这个决定很简单，因为我很年轻，而且有足够的时间去赚钱和过办公室的生活。

但是，我有一种预感，我会很喜欢经纪人这份工作。我想对这个市场了解更多。最后，我觉得是时候开始我的职业生涯了，所以我拒绝了地中海的工作，开始了在莫迪的工作。我在这个公司的头几年，有时候会回想当初的选择，但是既然已经做出了选择，那么现在就不可能怀疑当初的选择。

艾美加小伙子

最终，我实现了自己的愿望，进入了金融行业，而且满心期待着能尽快地从股票市场找到赚钱的秘诀。事实上，那个时候我都不知道股票经纪人是做什么的。对于这份工作的很多事情几乎都不了解。首先，我从来不知道什么叫成交量。我不是一个天生的销售员，当然我也不想成为一个销售员。我很讨厌跟别人要钱的感觉。其次，对于在股票市场上如何持续地赚钱，就连那些高级的经纪人知道的也并不比我多。买人和持有股票这种投资看起来有点像扔骰子。在这个市场上，真正的秘诀就是根本就没什么秘诀。作为一个成功的经纪人，运气的成分占了一部分，很幸运的是，好运比较眷顾我。

T3箴言

在股票经纪市场上，唯一的秘诀就是没有秘诀。

在错过前面提及的那场比赛以后，我的老板也已经为我安排好了后面的工作，在身体恢复了之后，我开始从事自己擅长的工作。在手术之后，在公司的股票交易中获得了一点小成功，那之后，1995年的一天确实开启了我的事业新开端。那一天，我了解到了一个叫艾美加的公司，它刚刚引进一个



可以储存个人电脑的移动设备。对于这条消息我并没有进一步研究和分析，我只是觉得这个消息对于这个公司而言是一个利好信息。于是我买入了这个公司的股票，期待着自己找到了一只好股票。我买入的时候股票价格是10美元，然后股价很快就飙升了。但是，我一直都持有这只股票，后来还多次加仓。因为这个公司上涨的动力没有变缓，这个股票也一天天地在上涨。我只知道我选择那些有发展潜力，而且背后有巨大购买力的年轻公司，包括我自己投入10000美元所选择的标的。后来，当那只股票一直上涨的时候，慢慢地就开始有人叫我“艾美加小伙子”了。

虽然我的投资一飞冲天，但是投资路上也不是那么顺利。当你在市场上受伤的时候，就好像你的胃被人打了一拳，这种感觉就发生在艾美加这只股票开始回调的时候。艾美加出人意料地上涨了很长一段时间，所以我天真地认为它再也不会下跌了。就像初出茅庐的经纪人一样，我没有经验，而且还有一点贪心，所以，我在这只股票上持续加码。突然有一天，因为一些很大的经济方面的利空消息，这个市场受到了重创，而这只股票也下跌了17点。这一个下跌让我的持仓直接亏损了500000美元。当时，我很烦躁。最后我把所有的头寸平掉的时候虽然还是赚了很多，但我还是有点惊慌失措的感觉。当然，这点小小的失误并没有降低我在公司的影响力。作为一个只有23岁的经纪人，虽然在公司只有一年半的时间，但是我在公司已经成为偶像级别的人物，每个人都向我取经。“艾美加小伙子今天交易的什么呀？”有趣的是，我现在做的事情和成为“艾美加小伙子”时做的事情没有什么两样。事实是，我足够幸运才会获得这种成功。

艾美加小伙子的事件并不仅仅流传在我们费城的办公室里，分布在全国

的股票经纪人办公室的人们也在咨询我每天在交易什么。直到离开公司后，我才了解到艾美加小伙子事件造成了多深的困扰。全国其他的莫迪办公区经常关注我的交易。尽管我的头寸慢慢地能持续盈利，但是我还是很惊讶，那些经纪人就因为我一时好运而选择的一只股票而对我的交易一直念念不忘。区域经理已经习惯性地检查我的持仓股。当我的成功造成我和我的经理之间产生摩擦的时候，我意识到自己要向前走了。

纽约，新的开始

在莫迪又待了几年之后，我就搬到了它在纽约的办公区。当我已经适应了家乡费城的生活的时候，纽约的生活让自己觉得自己就像一个小孩子。莫迪的纽约办公地点在市区，就挨着被称为“鱼缸”的证券交易所，之所以有这样的称号是因为每天在那里进进出出的人是人山人海。后来，我也和华尔街的一些经纪人成了朋友，而且和他们中的一些人一直都是好朋友。这种经历是很棒的，但是对于我的职业生涯而言，我想要的更多。

艾美加小伙子的成功靠的是运气。我曾经足够幸运能选到最具有爆发力的强势科技股，而且还被误认为是天才。这种运气也持续很久了，作为一个经纪人的职业生涯也到了尽头。我在公司的时间里学到了很多关于市场方面的内容，但是在试图取悦客户和合伙人方面，我却觉得越来越棘手。当时我有两种选择：一个就是跳槽到其他公司，另一个就是用我自己的资金再搏一次。为什么我会继续做一个经纪人呢？我想再继续深入研究，看看在这个市场上，是否有一个更好的能持续赚钱的方法。从一个在“鱼缸”里认识的同行那里听说了一个日内交易公司——百老汇交易公司之后，我马上就辞掉了

现代操盘手



我在“鱼缸”的工作。

百老汇交易公司是日内交易公司中的第一批，主要为个人投资者提供一些交易的平台和空间，但在培训和金融方面提供的支持很少。华尔街到处都是高手，我要尽我的努力尽可能地吸收更多的才能和技巧。我是初生牛犊，而且自信地想要获得一切。我当时认为自己已经准备好了。刚刚大学毕业，因为互联网泡沫而成功地选择了一些股票，作为股票经纪人的短暂时间就让我自尊心膨胀起来。当时自己超级自信，从百老汇的资深操盘手那里得到了一些建议之后，我就在基础账户里面投入了六位数的资金进行操作。接下来发生的巨大失败也就不足为奇了。在听说了股票市场一夜暴富的故事之后，天真的年轻操盘手把他所有的家当都投了进去，然后全部亏没了。我被扔进“拳击场”却不知道怎么战斗，而这个市场彻底把我打回原形。

T3箴言

在你试图把你自己的资金投入到这个市场上的时候，请确定你对这个市场有一定的专业了解。

特别是在交易过程中，厚脸皮和不屈服的乐观精神是很重要的。如果挫折让你无力反击，如果失败让你一蹶不振，那么想做一个成功的操盘手是不可能的。交易过程中有很多的失败，我的经历就能肯定这点。在没有经过任何正式培训的前提下，我就开始了我的操盘手生涯。我在六周内就亏掉了30000美元。对于大多数人而言，亏损了这么大一笔钱的痛苦肯定会迫使他们放弃，然后一蹶不振。这个时候非常像一个年轻的操盘手持有一只股

票，在这个转折点，他有可能会游泳自救，也有可能会下沉淹死。获得成功的那些人总是会带着自信与与生俱来的优势，不断地努力。一个好的操盘手总是超级自信，就算早期的时候会遇到困难，心中的信念也一定是什么时候“会”成功，而不是“会不会”成功。

如果挫折让你无力反击，如果失败让你一蹶不振，那么想成为一个成功的操盘手是不可能的。

从经纪人到操盘手

一个股票操盘手的职业生涯在开始的时候总是很痛苦的，那些失败的日子会不断地考验你的意志力，其中很多人在遭遇了挫折之后被迫离开了这一行。当然，我前期的日子里也经历了这样痛苦的过程。尽管早期的时候我经历了一些挣扎，但是幸亏科技泡沫时期的疯狂投机，才使得我在那段时间没有那么痛苦。20世纪90年代后期的互联网泡沫让每个人都成为了投资天才。交易成为了最有魅力的快速致富方式。如果你买入并持有了一只质地稍微优良的科技股，那么几乎可以保证你能获得高收益。那时候，亏钱是一件很困难的事儿。我是足够地幸运，能够在市场的疯狂时期开始我的操盘手职业生涯。作为一个独立、好胜的年轻人，与经纪人相比，操盘手这一行要更适合我。

从经纪人向操盘手转型，对大多数的经纪人来说，并不是那么有效。因为操盘手的整个工作态度和思路与经纪人都不同。在我刚开始做操盘手的



时候，我非常依赖华尔街交易大厅的那些知名的专家。尽管投资和交易中的哲学都非常不一样，但是一个经纪人对这个市场的了解和自己的直觉是非常重要的。当然，能够明白投资哲学和市场直觉之间的区别是很重要的。因为以前过度依赖一些经纪人前辈的不太可靠的建议，所以我在早些时候进入了一些误区。传统的价值投资包括一些基本面的分析，基本面是投资的一个工具，但是，如果只关注基本面，对于判断短期的价格是远远不够的。对于一个经纪人而言，通过基本面分析做出决策被认为是比较安全的做法。但是在百老汇交易公司开始工作后，我被迫要改变这种思路。

若要进行有效交易，需要在一个更短的时间框架内采用一个完全不同的决策模型。基本面分析所做的研究是“应该选择什么股票”，而技术分析则是对“选择的这些股票实际如何操作”进行研究。技术分析通过分析股票价格水平和一些图表，确定股票价格下一步的走势。当同样的情况出现在那些图表中的时候，就可以据此预测股票价格的走势。在每一种模型的背后都有出现这种走势的心理学方面的分析，但是知道每种模型中股票价格的反应是最重要的。结合其他的分析工具，价格水平、模型和成交量分析这些分析方式，与其他类型的分析方式相比，能更好地预测价格行为。

股票走势图是股票价格最直观的反映。在交易行业的早期，股票走势图还不是很常见，所以在分析股票价格行为方面的确很困难。通过观察一连串的股票价格，操盘手可以确定股票的支撑位、压力位和模型，而且能很快分析出相关的数据。跟其他人相比，我能更快地从价格中找到相关的信息，所以我的交易好像也更有效。当这些股票图表变得标准化之后，我的交易能力也上升到了另一个水平。现在，通过这些图表，在同一时间，我就能交易一

篮子的股票，而且我经过训练的双眼只要扫一眼这些图表就能确定最有优势的模型。

指明灯

每一个操盘手都要经历这样的一段时期，就是确定一个成长的平台，然后找到持续盈利的模式。当一个操盘手能够从每一次错误中吸取教训，把每一次成功做好记录，那么指明方向的灯就会出现。直到现在我也很清楚地记得我的转折点。

基本面分析所做的研究是应该选择什么股票，而技术分析所做的研究是如何实际操作选择的这些股票。

尽管我很爱曲棍球，但是那个晚上我完全没心思关注Flyers的比赛。那天我跟哥哥在费城的家里看比赛，但是我的心思却在别的地方。那天，我做的交易赚了16500美元。对我来说，期待已久的突破终于出现了，所以我很纠结是否应该回到办公室。我很确定当时哥哥一直在抱怨我为什么要回办公室。但是也许是因为我的热情，也许是因为他是学心理学的，那天晚上哥哥陪我一起回办公室工作。当我们回到家以后，我久久难以入睡，脑子里一直都在想在一天之内，如何能赚到那些钱。一直到第二天早上5点，我都没有睡着，我从哥哥的沙发上跳起来，把他弄醒，跟他说我要结束我的短期旅行，我说：“我现在必须得回去，我要确定一下以后我是否还能做到。”

第二天，我又赚了64000美元。晚上，在我哥的公寓里面我还是睡不着，

脑子里充满了疑惑。我真的赚了那么多钱吗？难道我找到了征服这个市场的秘诀？我还能再成功一次吗？第二天再一次验证了我的想法：我可以从这个股票市场上赚到无止境的钱。

成功与挫折

尽管指明灯一直都在身边，但是肯定还会遇到很多困难。不管你在这一行待多久，你都会经历一些难以想象的挫折。在我的职业生涯中，最痛苦的一次失败持续了好几年。那个时候我一天可以赚几千美元，而且就算一连五天如此也并不奇怪。但是，我亏损最多的一次——亏损了30000美元——也发生在那个时候。在我越来越自信以后，交易的筹码也越来越多。那一天，我把亚马逊的仓位增加了5000股，总仓位达到1万股。刚开始事情进展还很顺利，可是系统突然锁了，我的头寸也不在我的控制之中。电脑里面都是不能成交的委托单，而且我也不能撤销它们。这样一去一来，这个股票的价格每一次振荡的时候我都在亏钱。可以想象那种混乱的情景，当你的交易系统突然出现问题，而你在那种情况中不能控制局面，你有百万资金在那只股票上面，却只能眼巴巴地看着你的账户慢慢缩水。我唯一知道的就是，我的盈亏栏显示的数据。尽管以前我从没遇到过这种事情，但我立刻知道了这件事意味着什么。真是两眼冒金星，它意味着一天之内我的亏损达到了6位数。最后我只能割掉我所有的头寸，但是灾难已经发生了。那天结束后，我的亏损达6位数。不用说，那天我非常懊恼。

亏损的主要原因是由于电脑的故障，但是已经没用了。刚刚的亏损大于我在近两个月里赚到的。不生气是不可能的，那天回到家后我仍然很郁闷。

如果说我刚到这一行的时候承受的损失已经让我难以消化，那么这一次的灾难可以说是难以挽回的。我回到家想了下，觉得必须要让自己冷静下来。后来我和一些朋友出去，喝了点酒，让头脑清醒了一下。我决定要重新开始战斗。我努力了这么久好不容易爬到现在这个位置，我不能让这糟糕的一天就这样毁了我。如果克罗恩病症的痛苦都没有终结我的人生，那我为什么要让这糟糕的一天来决定我的职业生涯呢？

那次灾难后的三天是我职业生涯中最值得骄傲的三天。我回到办公室又得到了新的关注。我努力保持原来的那种状态，当然，还是很激进。在一天之内，我从未赚过6位数。根据以往的表现，我至少也得花2个月的时间才能把那天的亏损给补回来。任务虽然很艰巨，但是我相信只要我每一天都坚持不懈，最后一定能成功。我回到办公室，做了一个深呼吸，然后开始向目标前进。

在刚开始的3天，我就已经把亏损的钱全赚回来了，甚至更多。对于我所做的，我自己都很惊讶。办公室的每个人也很吃惊。我很骄傲我能把自己从挫折中拉回来。我并没有像大多数人那样，遇到这种问题就只会抱怨。虽然我很生气，但是我没有找借口。正是那种自信才造就了今天作为操盘手的我。

在我作为职业股票交易员的第一年，我赚了大约25万美元。那个时候亏损比较多，是因为我太着急了。但是，没有任何事情能阻止我成为最好的操盘手。在1998年，也是我作为操盘手的第二年，我赚了100万美元。在接下来的一年，我赚了200万美元，而且后来再也没有比这少过。尽管定义一个成功的操盘手，不完全是通过我最骄傲的赚钱能力来定义。我仍为自己克服困



难的能力而骄傲。评价这一路走来我经历的所有事情，交易是一个最难的行业，而且我都能克服困难，同时适应那些让他人失败的环境变化。我能看清楚这个市场上的每个方面，而且会尽可能做好每个方面。尽管我的交易成功是通过我的努力得来的，但它总是自然而然地到来的。

百老汇交易公司到处都是像我这样的小伙子——希望破灭后迫切想寻找能够充分发挥他们的才华的更好的平台。在公司的头几年我所获得的成功让我在公司里颇有名气。我总是让自己处于有紧迫感的状态，同时能够最大化收益以及最小化风险的能力铸就了我的成功。尽管也有过几次重大的亏损，但是它们很少发生，而且相隔很久才发生一次。一双手就能计算出头两年我亏损的次数。作为一个操盘手，我为自己构建了一个能持续成长的稳固基础。当我在成长的时候，我周围的竞争对手也在成长。我希望我能比我的后来人做得更好，我也希望能做到最好。

当初，在几乎没有什么培训的情况下，我被迫进入这个行业，通过自己的资金来交易，因此我想为一些操盘手提供指导和支持。于是，我创建了自己的交易公司——斯柏林公司，它是按照我的想法，为了培养新的操盘手而创办的。管理从来都不是我的特长，有段时间，大家都认为公司管理得很差劲。尽管我们能够持续地交易盈利，但是在组织性这一方面却很随性。公司之所以成功是因为它的操盘手的能力和我们一起创建的环境。公司的每个人都非常开心地来上班。这个年轻、成功的交易大厅的友好氛围就像一个专业的运动员更衣室。这是一群有活力、有激情、想做到最好的年轻人。我们构建的生活方式令人激动，而且我们创建的沟通模式也很有生命力。直到现在，我跟那些在斯柏林公司工作过的大部分操盘手的联系都很紧密，而且他们中的

很多人都参加过我的婚礼。我们之间的纽带、我们曾经的经历会永远留在记忆深处。我们大家曾经一起出生入死，我们曾经一起享受快乐的时光，就像兄弟一样有福同享、有难同当。

转变

当我的事业慢慢步入轨道之后，我开始投资一些我感兴趣的其他东西。我以前做服务生的时候，就对酒店行业很感兴趣。我投资的很多酒店也获得了各种各样的成功。直到现在，我依然拥有非常著名的寿司酒店——寿司桑巴 (Sushi Samba) 的股份。与在操盘手这一行认识的一些朋友一起，我也投资了一些旅行演奏团，这方面的投资带给我难以忘怀的风险。我在全国旅行“监视”自己的投资的时候，认识了一些顶尖的唱片公司制作人，也遇到了一些最流行的艺术家。在投资了一次他们的旅行之后，我发现自己曾经和出道前的“吹牛老爹” (P.Diddy) 有过一次谈话。

我职业生涯的头十年，确实是让人难以忘怀的。在经过了一次特别成功的交易之后，我和我最要好的四个操盘手兄弟开始旅行。我们在事业上都获得了成功，而且我们觉得那个夏天就算成交量和波动率减少对我们也没什么影响。虽然事实上，我们错过的那几个星期是交易的良机，但是那个时候我们并不在意。

我们租了一艘装备齐全的游艇，畅游地中海。我们去了巴塞罗那和希腊。在希腊群岛，我们围着船自由自在地游泳。那是我们经历的最难忘的一次旅行。我们远足到迈阿密，还去了法国的戛纳。那段日子刚好是科技泡沫的时候，人们对于赚的钱感觉不是很真实。操盘手对于每天进出的成千上万



美元已经麻木了。

我很清楚地记得的一次旅行是在公司又一次获得成功以后，为了奖励那些表现优秀的操盘手，我安排了一些大巴把大家带到大西洋城度过了一个难忘的夜晚。我们在一起聚会，一起玩游戏，一起庆祝刚刚获得的财富。如果你不花时间享受生活，那么成功到底是为了什么呢？大家都很感谢我的慷慨，而且旅行也增进了团队之间的向心力，大家之间的情谊也更深了一步。

随着我年纪的增长，我的生活重心也发生了变化。现在我已经结婚了，而且还有两个小孩。我生活的快乐来自于我稳定的婚姻，也来自于我为我的孩子提供的幸福的生活。我尽可能地花时间和我的家人待在一起，带孩子们出去看电影，在家和大家吃晚餐。直到现在，也不可能忘记那段幸福的时光。

科技泡沫没有创造任何东西。资金被投入到原本认为很有发展潜力的公司，其实没有任何盈利能力。所有的投资创造了一个大泡沫，而这个泡沫必然会破灭。当这个市场冷却下来的时候，就会有很多人被排挤出这个行业，因为他们不再适应这个已经变化了的市场环境。我对市场从未那么悲观过，虽然有时候我的策略中的买入信号还是有效，但是我也亏损了大部分的筹码。这个冲击把这个行业中胖的磨瘦，瘦的磨没，挤出那些想在这行赚快钱的人。剩下来的操盘手才是真正意义上的伟大的操盘手。以前，交易是最有吸引力的行业，但是冲击以后，房地产变成了最有魅力的行业。于是，另一个泡沫被那群贪婪的、想一夜暴富的人吹起。

在交易的世界里，存在一些灰色区域。有很多不同类型的操盘手，他们手中持有一些周期或长或短的筹码。一些游资希望能从一些小的价格波动中

赚钱并持续盈利。波段操作者根据技术图形，拿出更多的筹码，寻找一些趋势比较明显的波段。而我，不知道自己属于哪一种。每一种交易模式都有它的优势和缺陷，最重要的是要找到对自己有用的地方。也就是说，认识到交易本身是否适合你是很重要的。

交易就像一个字谜。为了得到整个的答案，你必须利用很多不同的数据和指示，而且在完成整个答案之前，你必须能把所有的部分拼凑在一起。一个好的操盘手同样如此。你必须让自己不能太高也不能太低。大部分的人都不能把感性从理性中区分开来，也不能处理生活中的一些不幸。

在我的一生当中，我经历了很多灾难，然后变成了一个越来越有活力的人。如果没有挫折，我永远不会像现在这样成为一个操盘手。我和克罗恩疾病的抗争使我变成了一个更坚强、更坚韧的人，在交易中的失败使我更有动力和斗志。在生活和交易中，你都能清楚地知道你放弃或抗争的不同地方。正是你在这些不同的时刻所作出的反应才使得一切都不同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进：<http://www.7help.net>

Chapter Five

第五章



斯科特·瑞德勒 (Scott Redler) : 主力



斯科特·瑞德勒（Scott Redler）：主力

2007年普莱西德湖铁人比赛，也就是所有体育运动中最折磨人的比赛之一，我在参加了2.4英里的游泳比赛和112多英里的单车比赛之后，在比赛的最后一站——26英里的马拉松赛中，我真的几乎想要放弃了。那天是普莱西德湖历史上最热的一天，尽管天气很热，但是我还是感觉很棒。一般来说，每当经过其他的选手，奔向前面选手的时候，我会迅速地看一眼我的手表，那么这就表明我在朝着我的目标努力，而且状态很好。

11个小时以前，我们有几百个选手参加了比赛，而最后剩下的选手不到一半。其中，有的人是不能完成2.4英里的游泳比赛，有的人是不能完成112英里的单车比赛。还有些人在最后26英里的马拉松比赛开始的时候就已经两腿发软，根本没有力气再进行下去了。当其他的选手放弃比赛的时候，我依然以良好的状态继续跑步前进。

但是突然，我的前臂传来一阵巨痛。这种疼痛很快就蔓延到肩膀和左腿，我的四头肌不能动而且发紧。每天早上我都起得很早，然后花好几个小时训练，包括拉伸、慢跑、骑车，还有游泳，然而现在我的身体却突然出了状况。当我的双脚正要往前移的时候，我的身体的左边就变得麻木了，接着我

颤抖的身体突然倒在地上。

我像个胎儿一样蜷缩地躺在地上，整个身体的左边非常疼痛，在那儿完全不能动。而那些很久以前我从他们身边跑过去的选手们，现在却飞快地从我痛苦的身体旁边经过。我想着：“不能就这个样子结束。”为了这次比赛我训练了这么长时间，而且牺牲了那么多，最后不能就这样结束了。就在几分钟前，我还梦想着当我战胜大多数的选手跑到终点时，我的家人在终点线等着我的情景。但是，现在我连能不能站立都不敢想，更别提跑完最后的15英里了。我的梦想就因为我这突然出故障的身体而破灭了。

正当我很无助地躺在地上痛哭难耐的时候，斯蒂文的话在我的脑海里回荡着：“如果你完成了三项全能运动，我就见你。”我最好的朋友，斯蒂文·佩雷斯从没有见过我完成一次三项全能运动，而且如果他现在还活着的话，他也将看见我躺在地上痛苦地颤抖，最后还是不能完成比赛。

想到斯蒂文，想起他曾经说过的话，想着他就在终点线等着我，突然这些给了我力量，让我开始控制我失去知觉的双臂和双腿。又有一个选手从我身边经过，他把我头上的小包扔给我，说：“哥们，你需要盐水。”每个选手都带了一个盐水袋。当你的身体消耗掉体内所有的能量的时候，它就会缺水 and 盐分。而缺水就会导致脱水，缺盐分就会导致肌肉痉挛，这些症状就是我刚刚经历的。

尽管那个选手扔给我的盐水袋就在离我头部几寸远的地上，但是它却像有1英里远。我够不到它。我感觉伸出我颤抖的手也够不到它。我闭上双眼，身上传来又一次的痉挛之痛。但是，当我想到我所经历的、我所做的训练和我所期待的，我感觉那一瞬间痛苦消失了。我不能让疼痛再发生。



起跑线

我开始回想为什么会出现这种状况。我一直都很喜欢运动，而且生活方式也很健康，但是慢慢的我开始厌倦了我的训练方式。于是，为了挑战自我，我决定为参加三项全能运动而训练。三项全能是普通全能运动的一半。牡蛎湾三项全能运动——一种短跑类别的比赛——包括半英里的游泳、11英里的单车和5000米的跑步。我邀约我所有的朋友和家人去观看我胜利地冲过终点线。然而，我没有看到我最好的朋友，斯蒂文·佩雷斯，他是我在纽约州立大学奥尔巴尔分校的室友和最好的朋友。

我觉得很失望，于是，我打电话问他为什么没有来。他跟我说：“你觉得我会为了看你那种比赛而在周日早起，然后放弃周六晚上吗？”“当你参加一次真正的三项全能比赛的时候我就会早起。”我笑着告诉他我会让他在下一次比赛中看到我的。

我一直都想着要参加一次真正意义上的三项全能比赛，但是，不是觉得装备没准备好，就是觉得训练不够。所以，到了30岁生日时，我的女朋友，也就是我的未婚妻，瑟琳娜按照斯蒂文的建议举办了一个聚会，把我所有的朋友邀约过来，送给我一辆真正的比赛用单车。当斯蒂文把单车给我的时候，他说：“现在你可以幻想一下，当你参加一次真正意义上的三项全能运动的时候，我就会在那里。”2003年的整个春天，我都在用这辆单车进行训练，准备着我的第一次三项全能运动。一开始，我就知道我肯定能做得到，而且还想象着在我的第一次三项全能运动中，当我冲过终点的时候，斯蒂文冲着我微笑，但是那个梦想永远也不会实现了。

在5月份的时候，斯蒂文总是抱怨说他觉得自己生病了。没想到会有多严重，于是他就待在家里养病。但是一直没有好转，他才决定去医院做检查。结果是很致命的。

医生告诉斯蒂文，他患了一种罕见的病症，叫慢性骨髓性白血病，而且让他在医院里住几周做进一步的检查。我尽可能地多去医院看望他，而且不管我什么时候去，他的很多朋友和家人都在那，鼓励他并希望他能振作起来。我们都带一些励志的电影和书籍给他看。我们甚至为他布置了一个球洞区，以便在医院的病房里他也能练习。我们知道他在面临一次漫长而顽强的斗争，医生也在尽力为他治疗，而且我们也希望斯蒂文能振作起来。

8月4号，也就是在斯蒂文第一次得知他的病情的6个星期之后，他突然离开了人世，那种感觉就像千斤压在我的胸口。这个世界上少了一个我所认识的最有魅力的人。每一个见过他的人，都被他所散发出来的魅力和活力所感染。对于斯蒂文的去世，我觉得好像失去了生命中非常重要的一部分。那个时候的我太年轻了，对于失去生命中如此亲近的朋友，我真的有点不知所措，只是觉得如同晴天霹雳。这种事情怎么会发生在一个还不到30岁的人身上呢？

在斯蒂文走了之后，我消沉了很长一段时间。那个时候我每天都在寻找答案，寻找我人生继续前进的出口。当然，更多的是寻找方法去纪念我的回忆。我还记得他曾经激励我去参加一场真正的三项全能比赛。运动，它给了我一个新的出口，一个新的可以走出伤悲的办法。我决定参加一次真正的三项全能比赛，然后为我最好的朋友筹集慈善基金来纪念他。

为了筹集到20000美元，我选择了两家慈善机构来接收这笔资金。第一个



是纽约白血病和淋巴瘤协会，第二个是为纪念他而设立的基金——斯蒂文·佩雷斯基金会(Steven M. Perez Foundation) (www.smpfoundation.org)。这个基金会为斯蒂文和我一起长大的长岛那里的孩子们提供奖学金，而且还支持那些正在和白血病战斗的人们，希望他们的生活能多一丝希望。起初，我以为三项全能运动只是让我忘记伤悲和纪念朋友的一种方法，然而还能给那些和癌症抗争的人们带来一点资助我觉得很开心。我希望我提供的帮助能给一个白血病的孩子继续活下去的机会，而这个机会是斯蒂文所没有的。但是到最后，这些事情对我人生的影响远远不止这些，我的人生和事业也从此发生了改变。

价值

在我的成长过程中，尽管我们不是很富裕，我家的日子却过得很温馨。我的父母搬到我们隔壁镇，就是因为那里的教育条件更好。他们一直都认为教育是最重要的。从我的高中开始，对于工作，我就特别有热情和毅力。

我的父母就是伟大的模范。我的父亲是一个理发师，总是工作很长时间，但是不管他工作到多晚，他都是把工作完成之后再回家。每天早上他都五点半起床，然后在开始他一天忙碌的工作之前，他会去遛一下狗，或者整理下院子。而一回到家，他就会准备好晚餐，然后再去为附近的邻居理发挣些外快。不管做什么他都很高兴，这让他的家人也很开心，觉得很温馨。

我的母亲一直都鼓励我、激励我，她希望自己能记住自己来自哪里，但是她也推着我前进去争取我想要的东西。同时，她总是告诉我做人要谦逊，教导我不要忘了自己的根，并且鼓励我去努力地争取更好的生活。

性格

大家都觉得我是一个很会交际的人。在高中的时候，我有很多的朋友，而且那时候生活节奏也开始变快。我考上了纽约州立大学奥尔巴尔分校，主修市场营销和金融。在奥尔巴尔分校的社团里，我是一个活跃分子。在加入了兄弟联谊会之后，我被外联部选中，而且最后成为了协会主席。为了进修文学学士，我利用空闲时间在附近的酒吧打工赚钱。作为酒吧的推广员，我需要带一些客人到酒吧，然后从我带进去的客人身上赚取一定比例的提成。

除了酒吧的推广员，有时候晚上或者双休日我也会去做主持人。在我的室友和好朋友斯蒂文·佩雷斯的帮助下，我会在一些婚礼或者酒吧的一些活动中招待客人、活跃气氛。斯蒂文和我一样，性格都比较开朗，从我们认识的那天起，我们就像兄弟一样，如同连体婴一般。我们都喜欢参加一些推广活动，而且对于我们所接触的人都尽可能地和他们建立好联系。在大学的时候，我每年都筹办新年晚会。通过联系我们学校每个兄弟联谊会和女生联谊会的主席，然后向他们出售我们晚会的入场券，这样我就能吸引大量的人群。他们卖的券越多，那么每个兄弟联谊会和女生联谊会就能为他们自己筹集到更多的资金，这样也能增加我们的资金，最后实现了多赢。

我筹办的第一次新年晚会有1500多人到来，这使我有足够的钱去支付我剩下来的学费。接下来的四年，每年我都举办新年晚会，第四年的新年晚会达到了2700多人，并且最后我将会场搬到了麦迪逊广场花园的派拉蒙影城，才容纳下这么多人。我的新年晚会甚至被写到了市场营销书籍里面作为社交营销的成功案例。

在夏天的时候，我继续到酒吧或夜总会去推广赚钱，甚至到我做过推广



的地方做酒保。每个学期结束的时候，我都没有和我的父母一起过夏天，所以斯蒂文和我总是想着法子一边找乐子一边赚钱。

每个夏天，我们都在汉普顿租一个大房子。每个房子都带有游泳池、热水浴缸、网球场、篮球场和室外烧烤架。三个月的租金一共要45000美元，而这显然不是一个大学生能够支付的。所以，我们按照每个人1500美元的价格把剩余的房间租出去，而且这个大房子能容纳30多人。这样，不仅我们所有的朋友都能住得很好，而且整个夏天都过得很开心。更重要的是，除去房子的租金，我和斯蒂文每人还可以从这些房租中额外赚取5000美元。另外，我们还邀请这些租我们房子的朋友到我们推广的酒吧和夜总会去玩。这样我的所有的生意都能彼此获利。当夏天结束的时候，回到学校，同样的流程又开始了。

所有的操盘手对于赚钱都有他们自己独特的嗅觉和方式。

我觉得我的大学社交生活诠释了我整个人生的生活方式。对人很友好对我来说非常自然。而且，随着年纪的增长，我逐渐意识到了合作关系的真正价值。在交易过程中，同样如此。所有的操盘手对于赚钱都有他们自己独特的嗅觉和方式。你必须要渴望获得成功，而且我的社交开拓印证了那种品质对我而言很重要。

下一段路

大学毕业之后，跟其他的年轻人一样，我也曾想进入金融行业。那时

候我有一个年长的朋友，他在一家比较小的经纪公司做操盘手，然后他建议我到他的那家公司去。他说：“你不要觉得这只是一份工作，你要让自己一直处于进步的状态。你若能来，只要你努力工作，最后你一定会成为合伙人之一。”

这个公司虽小，但是它的环境很有创业者精神，这一点非常吸引我，所以我接受了这份工作。一开始我只是一个初级经纪人，但是在一年半时间里，我成了这个公司的一个初级合伙人。在空余时间里，我继续到纽约、长岛和汉普顿进行一些晚会上的推广活动。尽管我在股票经纪人方面做得很好，可是我并不满足于此。我努力地工作，而且我的大部分客户资产运作得很好，但是我不喜欢向他们出售我的想法和理念。同时，作为一个经纪人，由于在决定和执行之间的时间滞后，让我很沮丧。本来我找到了一个很好的股票介入时机，但是等到客户知道这个消息的时候，好的介入时机已经错过了。

T3箴言

好的操盘手不一定是好的经纪人，因为操盘手的价值更多的是独立的思考能力。

经纪人持有的股票不是时间过长，就是从好股票上面赚一点就出掉了。这种心态让我很困扰。我想按照我的方式去做事，但是我没有那方面的权力。作为一个股票经纪人，让我觉得很气恼和失望。所以，可以确定的一件事是：我不适合做经纪人。



步调的改变

我的一个特殊客户知道我以前做过推销，而且很好奇为什么我不继续专职做推广。后来随着日子一天天的过去，我也开始思考同样的问题。他说：“在那些新年晚会上你的推广工作做得很好，那你为什么不做一次更高水平、更大范围的推广活动来改变一下呢？”我作为推广员的工作是吸引投资者去投资巡回音乐会，它的回报率大约有40%~50%。当时我在一家专门推广音乐会和其他一些大型活动的公司工作。在那段时间里，我推广了三场普林斯（Prince）音乐会。在从投资者那筹集了150000美元之后，三场音乐会的入场券一售而空，而且我的投资者也看到了收益。参加世界级艺术家音乐会的意义远不止于此。在一次音乐会的庆功宴之后我甚至有机会结识了普林斯。

在经过了开始的成功之后，我开始推广越来越多的音乐会，包括在大西洋城詹姆斯·布朗恩（James Brown）的两场音乐会，也正是那次我能有机会和我的那些朋友认识。后来还有齐阿碧·切克斯（Chubby Checkers）的音乐会，以及在新墨西哥州阿尔伯克基，杰夫·福克斯沃西（Jeff Foxworthy）的音乐会。在这期间，我还推广过几次小型音乐会，而且认识了来自索尼、阿瑞斯塔和厄勒克特拉唱片公司的品牌推广官员。不到25岁，我就可以看很多著名的音乐会，而且结识了很多著名唱片公司的执行主管。这真的是一份很理想的工作。

正当一切都很顺利的时候，我的音乐会推广工作遇到了瓶颈。我的公司获得了推广罗伯特·西尔维斯特·凯利（R.kelly）巡回音乐会的资格，其中还包括奈斯（Nas）、福克斯·布朗恩（Foxy Brown）、凯利·普莱斯（Kelly Price）和黛柏拉·蔻克丝（Deborah Cox）等。这是一场非常大型的音乐会。

那一刻，我觉得自己即将成为下一个罗恩·德斯勒 (Ron Delsner)，他是国内顶尖音乐会推广者之一，也是这个行业的传奇。

在全国各地我们一共举办了30场音乐会，而且前面7场的入场券几乎全部售完。不幸的是，后面筹备的几场音乐会只能勉力维持，剩下的日子只卖出了30%的座位。所以最后的几场音乐会都取消了，而且整个巡回音乐会也破产了。那次的失败绝对是我人生中的低谷。在那之前，可以说我几乎做什么事情都是成功的，而那种一直都让我成功的自信和精力充沛的生活态度因此受到打击。那个时候我完全不知道接下来将会发生什么。

团队合作

幸运的是，在我们巡回音乐会的投资当中，有一位叫马克·斯柏林的投资者，他是一位非常成功的股票交易员。由于音乐会项目的推进，他和我成了好朋友，而且我所推进的大部分音乐会，他都有投资。马克知道我跟他一样，对资本市场的敏锐度很高，因为我以前是一个股票经纪人。所以在1999年，当音乐会推广公司破产后，马克就邀请我加入他的交易公司。尽管对于如何经营这样的公司不太了解，但是对于交易我还是能较快上手的。在那里的大部分操盘手至少需要6个月的时间才能开始赚钱，但是我却只用了一半的时间。不到一年，我的收益就达到6位数了，而且在年末的时候，马克把我升到经理的位置去培训其他的操盘手。

尽管一个职业操盘手的工作和生活方式，对于像我这种性格独立的人来说，再合适不过了，但是后来还是在盈利这一方面遇到了瓶颈。虽然我研究图表，和其他的操盘手沟通，而且还尝试新的交易策略，可是都没有什么进



展。尽管在解决瓶颈的时候我无能为力，但是在挣钱方面，我还是会继续交易。然而，当我开始训练三项全能纪念我去世的好朋友斯蒂文·帕瑞斯的时候，重要的转机出现了。

为了完成筹集资金的目标，我开始为比赛进行训练。我杜绝了我饮食习惯中的垃圾食品，中断了周四的啤酒之夜，然后开始了魔鬼般的日常训练计划。过去的生活方式从此发生了改变。以前我每天早上8：30才会晃悠到办公室，而且每个星期至少有三个晚上会出去玩，但是现在我严格遵守训练计划。有生以来第一次，我花了大量时间来过一种有纪律性的、平衡的生活。这些改变每天、每周都在推进我朝着比赛计划的目标前进。

新的方式

我每天早上6点起床，为了能够在7:45之前能到办公室（现在我当爸爸之后起床更早了）。午餐时间，我会在健身房跑步、游泳或是做一些其他的旋转练习，之后还会做30分钟的拉伸运动。这种健康的生活方式让我在办公室里能更加专注地工作。我的事业梦想似乎就要成为现实了。在以前开始这种更健康的生活方式之前，真没想过这会对我的成功有多大帮助。为了在交易、训练以及和家人、朋友相处的时间中维持平衡，我必须学会控制我的生活。一般在我外出工作的时候，我都会在脑海里回忆复习我的交易策略，这样当我回到办公桌前面的时候，我能够用更好和更严谨的策略来进行交易。我知道这种严格的训练模式会让我成为一个更强壮的运动员，但是我并没有期待这个，反而这种训练中的纪律和专注能让我更好地交易。

在进行三项全能训练之前，每年我的盈利几乎都是6位数。在我开始训练

之后，收益翻倍了。每个月我的收益比以前多了很多。后来，我在交易中更加专注了，尽量不让一些情绪来分散我的注意力。现在，作为一个操盘手，我的最大优势就是我可以非常有效地完成工作计划，这都是我训练的结果。因为我的空闲时间非常少，所以我几乎没有时间犹豫、选择，而只能事先做好规划，然后一步一步按照计划进行。新形成的纪律性、时间管理的技巧以及我的工作态度使我的操盘手事业又上了一个台阶。

当我参加我的第一次比赛——纽约三项全能比赛的时候，我筹集了20000美元。白血病及淋巴瘤协会希望我能担任队长，引导350个人来为他们筹集资金。在与白血病及淋巴瘤协会合作的过程中，我意识到了生命当中真正有意义的事情。失去生命中重要的人之后，你看待任何事物的视角都会发生变化。要想持续盈利，交易跟其他的任何事都一样，心态非常重要。很多很聪明的人在交易的时候一样会失败的原因，是他们在压力下不能控制自己的情绪，从而不能正常发挥。在出现重大亏损的时候依然保持冷静的心态是非常关键的。在30岁的时候，我失去了一个因为癌症去世的最好的朋友，对我来说生活中的一些小事情都不值得我去烦恼。我不会纠结一些错误的交易或错过的机会，我的精神状态一直处于冷静之中。

每参加一次三项全能运动，我的交易成绩就会更进步一点。我参加了恶魔岛三项全能的比赛——游过旧金山湾寒冷的河水，穿越城市陡峭山坡的自行车比赛，以及400步沙滩的跑步比赛。比赛网站上这样报道：“三项全能运动员所面临的风险包括强气流、零下55度的暗流以及两吨重的海狮。”为了准备冰冰，我经常用冰水淋浴。在指定的时间里面，有20%以上的运动员不能完成比赛。后来的一次比赛是我第一次参加的铁人运动比赛，它是真正的



职业运动员的比赛。2.4英里的游泳、112英里的自行车和26英里的马拉松，这是迄今为止我所遇到的最大挑战。为了达成这个艰巨的目标，需要一年的训练时间来准备这个铁人运动比赛。经过我以前的努力工作和我所把握的所有机会，我有信心跨过这道坎。

新的生活方式赋予了我强烈的责任感。操盘手通常会抱怨市场的表现不好或是没有赚钱的运气。其实进步的唯一方法就是要审视一下镜中的自己。如果你仔细地倾听，你会发现这个市场会告诉你很多。它会告诉你什么时候可以激进，什么时候要谨慎；它也会告诉你什么股票现在可以介入，什么股票涨幅已经过高。如果你在市场亏钱了，那只能是你自己的错。而且正是因为缺乏责任心让很多资质聪慧的人离开了这个市场。如果你不能克制自己坚持训练，不能控制自己的身体，那么当你经过了比赛那天几个小时的痛苦之后，你就会发现这些有多么重要。

找到平衡

在T3组建成之后，我的角色一直在发生变化。大部分人会说我代表着T3唯实的形象。可以说，在这个公司里面，不是所有的人天生就是操盘手的，正是因为不知疲倦的努力和热情才使我成为成功操盘手中的一员。在教导年轻的操盘手期间，我也试着把责任心和自律的品质融入到训练当中。每天早上7:15之前到达办公室开始早间布局，包括现在什么股票值得关注以及一些重要指标的现在状况，我会标出重点然后解释这个市场将如何变化。我主要分析市场的宏观方面，预测下一步我们将如何操作，然后强调一下需要特别关注的部分。每天交易开始之前和之后我们都会录制视频，内容包括我们预测

的方向及原因的细节部分，以及收市之后回顾当天的市场表现和下一步我们将如何操作。

作为一个有经验的操盘手，每天早起不仅有助于我自己的操作，也能提前半小时把我的分析展现给大家。我会准备好整个操作计划，并且为公司和远方的用户录制视频，这样每一个操盘手都没有理由不成功。每天把操盘手带到我的直播现场和聊天室，我会引导着会场的提问，并为那些纠结的操盘手引导方向。公司的每个人都要能控制自己的交易，当然也包括他们的生活。我试图为其他的操盘手树立一个榜样，一个自律和努力工作的典型。

最后，我试着告诉大家如何平衡生活。现在，我能成为一个操盘手正是因为我能平衡我的生活。形成一种积极的生活方式既能带来健康，也能更好地规划你的生活。从2009年开始，T3的很多成员都会参加每年六月份举办的纽约市三项全能运动比赛。与此同时，我们也收获了快乐。开心的活动时间和晚餐时间是对个体和全体成功的感谢（虽然三项全能参加者赛前要戒酒）。高度的专注力和自律性对操盘手是非常重要的，但是能把注意力从交易中移开，学会放松，能享受他们自己所创造的生活的能力，对于长期的成功和幸福而言同样很重要。对我来说，能看到一个操盘手从生存转化为蓬勃地发展是最开心的事情了。

形成一种积极的生活方式既能带来健康，也能很好地规划你的交易和生活。

在这一点上，我不太在乎自己的时间。现在我的目标就是完成铁人运



动比赛。我曾经试图碰到那个盐袋，撕开它，然后把那三颗药丸倒进我的嘴里。那个时候我无助地躺在沥青路上，喉咙就像长了刺一样干燥。因为不能站立，我只好让我的膝盖支撑着跪在地上，非常艰难地移动着我的双腿。越来越多的选手从我身边跑过去了，但是我根本无暇顾及任何人。那个时候我处在自己的意念和我的身体之间的斗争之中。后来有人扔给我半瓶水，于是我喝完了剩下的半瓶水。

最后，当体内的盐分恢复之后，我试着拖着我的双脚走向途中设置的救助站。它一般设置在马拉松比赛的中点位置。我可以估算出来，离那里还剩下13米。

但是救助站根本就没有盐袋，只有一种你能喝的含盐饮料——立顿饮料。喝完它之后，我就开始了向终点前进的艰难旅程。起初，我也只能蹒跚前进。

但是，大概过了16米之后，我开始跑起来，超过了我的朋友和亲人，他们在40分钟前就期待我能超过他们。当他们看着我沿着街道慢跑的时候，他们脸上的表情很快就从惊讶变成了兴奋。虽然我跑步的步伐不是很快，但是我在努力加快速度。当我看着他们在终点为我加油的时候，我觉得所有经历的痛苦都值得。

当我跨过终点线的时候，心头涌上一股热流。我脑海里突然浮现了斯蒂文的笑容。我多么希望那天他能站在那里，我多么希望其他的白血病患者能像他一样勇敢地跟病魔抗争。我的努力和斯蒂文以及那些每天和癌症抗争的病人相比根本不值一提。最后，我思考着我的人生：为了能有这样的感觉我曾经是多么努力，以及作为一个人、作为一个操盘手这些经历如何彻底地改变了我。

Chapter Six

第六章



伊恩·拉扎勒斯 (Evan Lazarus)：骨干



交易拯救了我的人生

在我交易生涯的第二年，世贸中心遭到了袭击。我亲眼目睹了我的办公室随着双子塔倒下。和其他人一样，我难以相信眼前看到的一切。对于那些遇难的人们，我表示深切地哀痛。住在双子楼里年轻的男男女女，为了构筑他们的生活，这些年轻的专业人士为在双子塔里的各式各样的公司工作。那一刻，我想到了他们的家人。对于所有的美国人而言，那一天都是非常悲痛的一天。直到现在，我都难以忘记那天所发生的事情。

后来，我从事了一份我梦想中的工作——体育经纪人，那个时候我在曼哈顿的一个高级会所里面工作。每当我为那些富有的客户倒水的时候，都会听到他们在讨论如何在金融市场上找到投资机会。他们中的大部分人都很热心，给我提些建议，有的人甚至为我提供一些面试的机会。

其中有一次面试对我而言非常特殊。因为一次机遇巧合我碰到的一个人，他给我提供了一次与世界上最大的经纪公司之一——坎托·菲茨杰拉德（Cantor Fitzgerald）的代表见面的机会。那次和他们见面的场景就好像发生在昨天一样。能与世贸中心的顶层会面，那样的机会绝对是此生难以忘怀的。那是1999年，世贸中心的顶层全部是属于这个公司的，其中还有一层是他们的私人博物馆，里面的藏品都是毕加索和莫奈等艺术家的真迹。

那次在坎托·菲茨杰拉德见面的场景正符合我一直以来的想象。每个人都是精致的穿着，办公室都是最现代的装潢。那里的职员看起来都是那么坚定自信，富有才华。整个办公室的氛围都散发着专业和井井有条的气息。如果你能让坎托·菲茨杰拉德来管理你的资产，那么你肯定是相信他们能尽可能地让一切完美。

当坎托·菲茨杰拉德愿意提供给我一份工作的时候，即使是最基层，我也觉得非常高兴。我没有金融方面的教育背景，而且对于这个市场错综复杂的关系了解得不多。作为一个微不足道的侍者，我是由于特定的原因才能得到这样的一次面试机会。现在，我居然有机会能为这样一个世界级别的顶级公司工作，而且还是在世界上最具有标志性之一的摩天楼里面工作。我相信如果努力工作，我一定能很快从基层成长为一个成功的债券交易员。我的梦想实现了，我的人生实现了突破。自从大学毕业后，我就失去了人生的方向，但是现在我觉得我又找回了人生的目标。

但是，整个公司的氛围让我有了一点迟疑。尽管我得到了梦想中的理想工作，我的个性却不是很适合公司的文化。我的兴奋还停留在当时得到工作时候，但是当我仔细考虑后，发现我对于即将进入的金融世界却没那么激动。

就在我刚刚得到坎托·菲茨杰拉德的工作之后，一个朋友就告诉我有一个公司正在招聘股票操盘手。那个时候的我并没有想太多，但是我知道自己对这个市场有着浓厚的兴趣，而且觉得在一头扎进坎托开始我的长时间的办公室生活之前，我应该多给自己几次其他的机会。于是我打通了百老汇交易公司 (Broadway Trading) 的电话，我的朋友帮我联系到了他的一位朋友——



名叫马克·斯柏林的操盘手。

可以说在百老汇的初次见面场景和在坎托的情况是完全相反的。我穿上我最好的行头，但是看到的却是沉闷的办公环境。如果我能以我早上起来的穿戴去百老汇进行面试，说不定会更合适点。那里没有人穿戴得很正式，而我看起来就像一个傻瓜。那些四处走动的职员不是T恤就是短袖，或者人字拖鞋和牛仔裤。我感觉自己走进了一个都是电脑黑客的房间。每个人都紧盯着他们的电脑显示屏，有条不紊地敲打着键盘。那种场景简直就是混乱一片。有些人围坐在一个破旧的桌子旁，还有一些人围着一一些像是从垃圾桶里捡来的桌子。

我告诉前台，我是来找马克·斯柏林的。她马上就把我带到房间中间的一个办公桌前。当昏黄的荧光照到我脸上的时候，我观察到他在专注地盯着他的屏幕。显然，马克非常忙，因为在接下来的两个小时，他都忽略掉了我的问话，继续交易。我记得当时房间静得可怕，即使交易大厅传来阵阵的叫喊声。而我看起来就像不存在一样，因为根本没有人留意到我。

直到突然马克的一句话把我惊醒了，他说：“你觉得怎么样？”在他身后大概站了两个小时，穿着西装打着领带的我，被他突然的问话给惊住了。可以肯定的是，他的面试方式和在坎托的那种严谨考试方式完全不同。我实话告诉他，我真的什么都不知道。马克毫不犹豫就切入主题说：“在刚刚的两个小时，我成交的股票赚了60000美元。”突然，我觉得对于刚刚站了那么久没有那么生气了。当他正在做交易赚钱的时候，他为什么要跟我说话呢？瞬间，我明白了。那一天我见识了作为一个操盘手非常神奇的一幕。

马克直率的方式几乎是我最想听到的。6万美元比我在坎托·菲茨格拉德一年赚得还要多。百老汇公司标榜的就是它是一个任何人想通过开拓这个市场来赚钱的地方。我非常认可百老汇交易公司的理念。但是，在我决定放弃坎托这个很多人都渴望的通往成功之路之前，我还需要仔细想想。马克继续跟我解释短线交易的概念，他说：“今天早上，我完全没有任何股票，但是收盘的时候，我也没有任何股票。而在此期间，我可能会买很多的股票，或者什么都不买。这些都取决于这个市场告诉我应该怎么去做。”尽管开始我还不太理解其中的意思，但还是有了一个比较模糊的概念。

面试后的那天晚上，我和我的父亲谈论了目前我的选择情况。我的选择非常简单。一种选择是我接受坎托·菲茨格拉德的工作，可以坐在漂亮的办公室，在这样一个著名的公司慢慢走向成功。第二种选择是我可以在百老汇交易公司和马克·斯柏林一起工作，那里没有精致的办公楼，大厅里一片喧闹，那些电脑设备放在破旧的桌子上由各式各样的小伙子操作着，甚至他们中有些人的穿着看起来像那些想成为专业的滑板手的13岁小男生。

我知道，如果我选择坎托·菲茨格拉德的工作，那未来就很稳定，我也会得到他人的尊重和羡慕。这绝对是一个非常安全的选择。同时，安全感也是一把双刃剑。我觉得尽管我接受这份工作然后慢慢往上爬不会错，但是有些事却让我觉得很纠结。我确实很喜欢坎托·菲茨格拉德的那种安稳，它对于我这样的人的确太有条有理了。但是从另一个角度来讲，百老汇交易公司的那种混乱特质更吸引我这样的人。我可以强迫自己去适应坎托·菲茨格拉德的那种公司文化，但是我知道那不是真正的我。

最后，我做出了艰难的选择，而且没有任何回旋的余地。坎托提供的



大宗债券交易员职位没有人会拒绝，特别是对于没有经验的年轻人而言，但是日内交易会更有吸引力的选择。我很年轻，也在考虑如果这个决定会成为一个巨大的错误，我是否还能重新选择。但是，最后我还是选择了日内交易。我的父亲经常告诫我说，要想做一个真正的企业家，就要承担起任何可以测算到的风险。对于父亲给予我做出选择的勇气，我也不会让他失望。

T3箴言

交易，就像生活一样，只能承担能测算到的风险。

和马克·斯柏林在百老汇交易公司共事的机会是很难得的。我能有机会从经验如此丰富的操盘手那里学到关于交易的知识，而那段时间，正是互联网泡沫时期，要想从这个市场赚到钱是很难的。所以，我绝对不能错过这样的机会。第一天上班的兴奋感远远超过我的想象，甚至也超过了在坎托·菲茨格拉德那里的那种感觉。

在双子楼顶层的坎托·菲茨格拉德办公室，就是那个曾经为我提供过职位的办公室，也是那个九月的早晨事故的发生地。只要想起那种场景就会觉得不安，而且那种印象是如此深刻，直到现在也是历历在目。经过了“9·11”的悲剧之后，我真切地意识到，做一个操盘手是改变我人生的决定。从某种程度上讲，正是交易救了我一命。事实上，从我第一天开始这份工作起，交易就开始改变了我的人生，直到今天也在改变着。现在我最愿意做的事情就是在办公室分析那些预期收益空间最大的组合中的股票走势。当别人非常讨厌周一上班的早晨时，我却非常期待接下来一周的股票走势。

非传统的操盘手

我没有进入华尔街那种传统的操盘手。我没有进入常春藤学习，也没有学习过金融或数学。我只是一个梦想能赚钱的年轻人。

进入交易大厅

我在迈阿密大学学的是通信专业，期待着哪天能进入电视台或电台。毕业之后，我在一位为主要广播员（包括帕特·萨摩罗尔和詹姆斯·布朗）做代理的经纪人那里找到一份工作，当这位经纪人让我做他助理的时候，我兴奋得差点跳起来，待遇并不是很好，仅仅能够在曼哈顿生存，但是那份工作确实是一个好机会。这条道路可以使我最终成为独立的经纪人，可以为我自己的明星客户来谈判。我觉得这段经历已经足矣。

后来，我的现实情况和我希望在这一行中学到的东西并不匹配。在我做经纪人的第一年，我所做的事情就是把鱼缸里的死鱼清理干净。说实在点，我就是个清洁工、一个秘书，或者是在编之一的仆人。如果有一个任务是大家都不想做的、无聊的，或是浪费时间的工作，那么我就是做这些任务的人。在做了一年这些佣人做的事情之后，我觉得我已经尽到了自己的义务，值得拥有更多的机会。最后，我鼓起勇气向我的老板征求意见，希望能承担一些更重要的工作。

尽管我第一年的工作有一点不尽如人意，但是我真诚地希望我的努力工作能够及时得到回报。我想象着，如果我向老板要求更多的责任，他应该会给我机会证明自己。我觉得，就以我一年来毫无怨言的工作，这也应该是一个合情合理的请求。



对于老板给予我的回复，我的想法大错特错。我接近我的老板，告诉他我非常珍惜公司提供给我的机会，而且对于如何成为一个经纪人，我想学习更多。我很坦白地跟他讲我的梦想和决心，而且希望他能给我更多的指导。我说完之后，自我感觉很好。我的老板看着我大笑。对于他而言，我是可以忽略不计的，而且这份工作是多么的微不足道，甚至不足以进入这个公司。如果我不喜欢这份工作，那么我大可以离开，他很快就可以找人来代替我。

生气很快就转变为受伤和失望。我以为我一直都知道如何处理自己的生活。我以为那个职位可以让我实现经纪人的梦想。我以为生活是很公平的，只要你努力你就会得到相应的回报。最后我才意识到，你只能喜欢你控制的事情，把过高的希望放在别人身上是多么的愚蠢。这也是我认为交易适合我的性格的原因——我的付出能够决定我的收获。我每天的努力工作都可以得到最直接的回报，而且没有任何人能把它从我这里拿走。无需多言，我放弃了那份工作。之后因为没有具有价值的工作经验而没有找到工作，也不确定我的未来到底会怎样。

在纽约寻找一份可以支付开销的有稳定收入的工作泡汤了，于是我找了一份在曼哈顿法式餐厅做侍者的工作。虽然那份工作也包含了我在做运动经纪人的时候就厌倦了的体力活，但是整体来讲环境要好一些。管理层对我也很真诚，对于我的薪水和期望也非常直接。经过几轮倒班之后，我的生活也渐渐有所好转。我还记得那时候晚上下班晚的话，口袋里会多出几百美元的小费。因为努力工作而直接获得报酬的感觉很好。



T3箴言

短线交易的好处之一就是你能控制你自己的命运。

在交易中，没有任何感觉能够比得上你发现自己最终进入了状态的那种感觉。当你的人生从生存发展到能作为一个操盘手来盈利，那种无可替代的感觉会让你特别振奋。没有任何其他的工作能像交易一样在成功的初期就能有那种自我价值实现的成就感。我觉得，我在酒店努力地工作，也可以让我在这个全美国消费水平最高的城市过得很好。尽管我可以赚钱，也可以享受那种工作后得到的肯定，但是我知道我不希望自己剩下来的人生都只是做一个服务生。

这个酒店的很多客人都在华尔街工作。每天晚上，都会有很多股票经纪人、金融分析师和银行家来这里吃饭，所以我开始和那些经常来这里的客人交朋友。我一直以来对股票市场都很感兴趣，但是这是我第一次接触这些在华尔街以此为生的人。在我们的关系越来越好的时候，我开始找机会和这些人聊天。当那些客人越友好的时候，非正式的谈话也会越严肃。但是我只是一个服务生，我可以尽可能地从中学到更多的知识。当我们的谈话内容变得越来越复杂的时候，我在金融方面的兴趣也越来越清晰了，很多人开始告诉我他们公司最新的招聘信息。我自己开发的社交网络虽然没有特别的用处，但是它们为我打开了一扇门。虽然没有阅读过关于社交网络重要性的书籍，但是我很快就意识到了它的价值。

我得到的最好的机会就是我前面提及的坎托·菲茨格拉德给我的邀请



函。我在网络方面的不懈努力让我获得了收益，我能得到百老汇交易公司的工作机会也是由于我在网络方面拓展的结果。当我做出离开坎托·菲茨格拉德的痛苦的决定之后，我开始投入到交易领域中。那个时候我能进入这个市场非常幸运，因为当时大家都在赚钱。我在股票市场的前两年刚好是互联网泡沫时期的中间阶段，大多数股票价格都冲得很高。大家都怀疑股票到了意想不到的高度之后，是否要开始回调了。在互联网泡沫时期的90年代后期，不需要你是天才，甚至都不需要你是人类，你就可以赚钱。要想赚钱，你唯一要做的就是买入一只股票，然后在它涨到异常高的时候卖掉它。

互联网泡沫，就像其他的泡沫一样，是把双刃剑，对我而言，既是恩赐，也是灾难。在开始的两年，我赚了很多钱，但当市场发生变化的时候，我却没有学会如何去适应变化。所以，当互联网泡沫破灭的时候，我亏损了。当我知道股票还会继续上涨的时候，我锁定了收益。当市场出现暴跌的时候，我寻找那些下跌空间已经很大的股票买入。在崩盘期间，很多操盘手都亏损了，被迫离开他们一直都很热爱的这个行业。当我账户里面的资产不断缩水的时候，我离他们也不远了。所以我需要进行调整，否则我的人生将再次重蹈覆辙。

变化来临

我在去拉斯维加斯的旅途中，在一次聚会上认识了一位年长且有经验的股票操盘手。刚开始我们只是寒暄了一下，可是由于我们都来自这个行业，而且脑海里都是市场上发生的事情，所以不知不觉交易就成了我们对话的主题。他问了我一个很简单的问题：“在股票交易中，你的策略是什么？”当

我回答完了之后，我发现我的答案并不怎么样。在互联网泡沫时期，我的策略非常简单：买入那些强势股，然后等着它们继续涨。尽管我是所谓的专业股票操盘手，但是他的问题让我陷入深思。对于持续盈利，我并没有什么计划。他告诉我，在泡沫结束之后，我的恐惧是什么。“孩子，如果你不能制定一份操作方案，那么你必将被这个市场淘汰。”

我并没有接受他的批评，我们的谈话结束得并不十分友好。起初我认为我知道自己在做什么，因为我已经赚到了钱。当我旅行回来之后，我仔细想了下他说的话。他是对的——因为在这个变化的市场上，如果我想作为一个操盘手生存下来，那么我必须制订一份计划。盈利不再是我唯一考量的因素，我需要更努力、更聪明，不断发掘自己的潜力。为了学习，我在我的交易中后退了一步。我阅读了所有关于交易方面的书籍，订阅了市场上关于资讯的所有杂志，而且尽可能地去参加一些交易和投资的论坛。我认真地了解这个市场，希望能从中找到一些新的概念，从而在再次投入交易之前能尽可能地吸收更多的信息。我先把自已清空，然后每一个问题都从最基础弄清楚。我不带任何偏见和坏习惯地听从别人的建议和研究模型。一般来讲，互联网泡沫后时代的股票市场，非常难以预测，但是如果你能保持灵活性，而且关注细节，那么一切皆有可能。

如果你不制订一份计划，那么你必将被这个市场淘汰。



成功的计划

我的秘诀是：一个有计划的操盘手才是一个能盈利的操盘手。

当我开始交易的时候，我能赚钱是因为在互联网泡沫时期，那个时期要想不赚钱是很难的。那个时候我不需要一份计划，而且那个时候形成的一些坏毛病在阻止我成为一个持续盈利的操盘手。在拉斯维加斯和那位操盘手的对话对我而言是一次警醒，让我意识到了一个问题：我需要制订一份方案。每个操盘手的风格都不同，而我也根据不断的积累和准备，形成了自己的操作策略。在我们公司，有很多不同风格的操盘手。短线操盘手为了获得股价波动中10~20美分的价差需要持续地盯盘。头寸操盘手会综合分析各种因素来决定介入时机，从而开始大量建仓，而他们一般会经历中间的波段上涨和下跌。我是一个波段操盘手，根据我的经验进行技术分析，同时在交易中一定要设定止损位来控制我的亏损。

交易是否简单完全取决于你自己。很多人会采用很多指标、移动平均线以及公式。很多人认为，策略越复杂越有可能赚钱。其实，应当把交易当作一门不那么精准的科学来看待。你不能把每只股票的每一个波段都抓住，但是你需要制定合理的预期，然后尽可能地完成这个目标。当你感觉越来越好之后，才可以慢慢提高你的目标和预期。交易不是赌博，而是一门生意。而且，如果你用一种专业的态度来对待它，它就会很简单。

分享成功

当T3唯实开始慢慢成长的时候，我对于这一行中的另一个方面的热情也慢慢增加，那就是培训。由于早期我自己经历了一段纠结的时期，所以培训

新的操盘手的工作非常适合我。从另外一个角度来看，我的经验丰富了我们的整个培训计划，因为要想成为一个能获利的操盘手，不管从精神方面还是策略方面我都知道需要经历些什么。如果只是获得最基本的成功，你需要做的只是制定好合理的预期，以及一个简单的策略，同时设置好止损点。接下来，一个操盘手能进行非常严谨的分析，都是基于他们成功的交易策略。我是一个技术派的波段操盘手，主要利用时间周期比较长的模型，而不是日内交易模型，同时根据市场的情绪来确定最好的交易组合。最后，实现有效地止损以及全垒打式的收益之后，操盘手们才会开始扩大他们的搜索范围。

现在，我的办公室的墙壁上贴满了图表。但是，我并没有企图抓住每一个技术图形，而是通过使用过滤软件和我敏锐的双眼省略掉一些比较小的波动。在我培训新的操盘手期间，我会将我自己的故事和策略作为案例来给大家以希望。整个时期也许很长，而且会让人感觉沮丧。在行业低潮时期很多人会被淘汰，但是那些能继续学习，并且从另外一个角度跳出低谷的人肯定可以获得成功。在T3唯实培训计划中，我的大部分课程都是从心理学的角度出发的，因为这个是最重要的。

我的交易策略是非常成功的，因为它们是我的整个方案中的一部分。虽然我不可能总是正确的，甚至不到一半的机率，只要这个策略有效，那么我就能获利。如果知道你自己擅长什么，那么就会给自己信心，这是成功非常必要的因素。知道你喜欢的什么东西能给你动力，也是成功非常必要的因素。

交易确实拯救了我的人生。在酒店工作的那段时间，我对于人生没有任何方向。在经纪人公司的体力劳动没有任何成长的机会，对于那个行业的展望，我也觉得非常失望。交易不仅让我在最悲惨的那天远离了世界贸易中



心的最高层，而且让我有了目标感。在交易生涯中的每一天，我都非常兴奋地去上班。不是所有的人都可以做到这一点的。我对于我所做的事情充满了热情。不是每个人都会这么幸运的。交易拯救了我的人生，是因为现在我能掌握自己的命运。并不是每个人都可以如此的，但是如果你能成功制定一份计划，那么你也可以。在我的人生中，我是因为足够地幸运才能找到交易这个行业，同时找到我人生的转角。我最大的希望，也是我愿意付出大量的时间去做培训的原因，就是帮助其他人能够把他们从没有目标的发展道路中拯救出来。毕竟，交易可以拯救你的人生。

Chapter Seven

第七章



纳达夫·萨佩卡 (Nadav Sapeika)：乐天派



纳达夫·萨佩卡（Nadav Sapeika）：乐天派

至今我的脑海里还清晰地记得我坐在华盛顿高地的黑人住宅区那个像鞋盒一样的公寓里面的场景，那种感觉就好像离任何正常的事物都很遥远。每次我辗转难以入睡的时候，只有我的室友回来，然后打开所有的灯，那时感觉还会好一点。记得当时我十七岁才过几个月，我就从南非的开普敦来到了纽约，在适应新生活的时候，孤独的感觉是最难熬的。每天很早就会醒来，一点点不安还有其他各种感觉就会一起涌上我的心头。注视着静静地躺在我的房间角落里的手机，但是我没有任何人可以联系。因为这个时候正是南非的午夜，我的父母都已经入睡了。那个时候我就觉得我应该认识一个要好的朋友，这样在每天早上的那么一会儿至少也有一点精神上的支持。然而，现实是我必须得忍受无数个不断自我怀疑的不眠之夜。我必须认真地思考发生在我身上的每一件事，然后鼓励自己能熬过在美国刚开始的这段时间。我并没有关注我在美国新生活里的所发生的问题或是不确定性，而是急迫地想要找到出路。

如果快进到今天，你绝对不会想到纽约狂热的街头到处都是自信满满的企业家，还有生活中无法避免的各种挑战。没过多久我找回到了小时候那

个自信乐观的状态。我来到美国是为了实现我的梦想，是为了寻找一个能满足我的雄心壮志的环境，从而能让我在30岁的时候能让自己成为一个百万富翁。而现在是进入状态的时候了。

永远的乐天派

我的妻子总是无法理解我竟然能在任何情况下都保持那种坚定不移的乐观态度。不管事情的状态有多差，我的策略总是事情不至于没有解决的方法。正是那种从绝望中找到一线希望的能力成就了我的人生，也能够让我一直走到现在。长大成人之后，在生活这个大舞台上，我一直扮演的都是小丑的角色。其实生活一直都充满了乐趣。没有什么事情可以打倒我。我友善的性格让我的身边总是有很多的朋友和同伴。

记得在学校的时候，所有的小朋友喜欢玩弹珠。如果你打败了你的对手，那么你就可以从他最好的弹珠里面挑出来为自己所有。当其他人都热衷于玩一些小游戏的时候，我却不甘于此，我想把游戏玩大一点。于是我买了一大袋弹珠，而且组织我的很多同学参加，而赢了比赛的还有一些额外奖励。很快，我收集了很多弹珠，而且很多同学都很羡慕我。

当然，我的小学生活并不总是一帆风顺的，而且早些时候我乐观的性格也受到了一定的考验。在我七年级的时候，我的生活重心偏离了我的学校生活和学习。在学校的时候我平时表现得并不是特别差，但是到了要决定上哪一所中学的时候，我却掉链子了。由于我期末考试中非常差的成绩，我被迫和我的好朋友分开而去了另外的中学上学。那所学校很远，而且那里的人我都不认识。



起初，我觉得非常的失落。我很后悔我在关键的时候没有找到重点而错过了机会。由此，我得到了一个很深刻的教训，而且没过多久，我开始认识了新朋友，而且在新的环境中表现很不错。我在学校积极的表现对于老师们来说既是好事也是烦心事。每天我都让教室充满了乐趣，而且让学校的人都很开心，但是有时候我的表现会太过了而让老师们难以招架。最特别的一次是，一个老师对于我的从不疲倦的活泼乐观给了一个评语，他说：“纳达夫是无法约束的。”这个评价里面带着表扬，也有一丝无可奈何。他还说：“不管什么事情发生在他身上，他总是能找到回击的方法。”正如后来所证明的，我进入那所中学给我带来了很多好处。我在那里的四年收获了很多好经历，也得到了很好的教育。正是因为经历了那所谓的挫折，然后开始振作，我开始学会培养自己坚强的意志，而且那种意志力可以让我在逆境中坚持下去。

大城市

我13岁的时候，第一次来到纽约，那种兴奋和快节奏的生活场景立刻激发了我的幻想。那里的文化和我一直生活的开普敦截然不同，而且我认为纽约的那种文化更适合我的性格。尽管那个时候我还只是个青少年，但是我知道我总有一天会搬到美国。四年后，因为参加一次婚礼我又回到了纽约，那个时候我就知道是时候要做出决定了。

那个时候我觉得年轻点搬到美国，更容易适应那里的生活，而且美国大学的文凭在找工作的时候更有含金量。一直以来，我都是一个很独立的人，所以我也为我的新生活做好了准备。只要是我想做的事情，我就会全力

以赴。

我参加了美国的高考，而且在我自身的研究基础上申请了大学，被很多学校录取，但是最后我选择了耶什华大学（Yeshiva University）。对于读大学我并没有什么其他的想法，但是我对计算机还比较熟悉，所以觉得计算机还是一个不错的选择。听说在经济繁荣的美国，与技术相关的部门有很多就业的机会，所以我觉得美国大学的计算机科学的学位证书对我来说应该很有用。那个时候自己就觉得自己成功的道路已经非常清晰了。

高中毕业之后，我就向我的家人和朋友广而告之：我要去纽约上大学了。朋友们对于我飞越大半个地球，离开家乡去上大学的举动表示非常不理解，那是因为他们不了解我对挑战的渴望。我的目标是30岁之前成为百万富翁，而且坚信我的能力能够胜利完成它。收拾好一个大箱子之后，我就跟那些我曾经非常熟悉的所有事物说再见了。

离开南非去美国的想法虽说难以置信而且有点可怕，但是我至少能证明自己能很快适应新环境。虽说这次的变化与之前的环境变化相比更大——从几英里变成了几千英里，但是我觉得哪种转变都一样，都是让人兴奋的。对于我的家乡，后种族时代的南非是一个非常混乱的地方。在开普敦，大部分的人都比较安于现状，他们倾向于那种离家很近，在有限的几个行业里面工作一辈子。而我的天性就是不甘于寂寞。特别是当我小学升中学失败之后，那种不甘于平庸的想法和欲望就更强烈了。由于对自己极度地自信，我觉得能挖掘我潜能的唯一方法就是去纽约——那个伟大的城市。虽然我之前只去过两次纽约，但是在我的梦里却去过了千百次。绝不狂言，我一直都觉得美



国是一个充满了机遇的地方，在那里只要你努力工作、保持你的直觉，那么你就会过上你想要的美好生活。

和开普敦相比，曼哈顿更像是一部科幻片。虽然之前的几次参观让我对纽约有了初步认识，但是我一住在那里之后，就感觉到我接受到的信息远大于我可以消化掉的。那时候，十七岁的我，走在宽阔的马路边上，在那些高耸的摩天大楼面前显得特别矮小。在熙熙攘攘、推推搡搡的那群自我本位的美国人当中，我有种被淹没的感觉。在那个城市，我不认识任何人，却正身处在自己毫不熟悉的文化环境中。那种面对新的挑战的新鲜劲儿只持续了几个星期，很快现实就降临了。在一个人口数量超过700万的城市里，我开始感觉到迷失了方向。没有板球运动场，也没有橄榄球运动场地，但是有麦迪逊广场花园（Madison Square Garden）和洋基体育场（Yankee Stadium）。没有开普敦那种美丽的风景，但是在时代广场和华尔街有熙熙攘攘的人群。那个时候，对于篮球、排球和金融，我一无所知。但是更显然的是，对于在这个完全不同的生活环境中如何寻找自我，我更是一无所知。

对于金钱的热爱

在耶什华大学的时候，起初我努力地向计算机专业那个方向努力，但是后来发现它的那种自闭的特征不太适合我这种喜欢社交的天性。当我进入大学的时候，互联网泡沫已经非常明显了。那个时候到处都会听到一些普通人如何通过做股票而成为百万富翁的故事，当时我对于股票市场上的交易一窍不通。但是很显然，那个时候我根本就不觉得这个事情对我而言是什么难事。当时互联网泡沫对于股票交易来说确实很有利，但是我不知道即便如

此，作为一个交易员想赚钱也并非这么容易。后来我把我的专业转到了经济学，希望能从中学到一些股票交易的奥秘。当时我对股票市场非常着迷，我不想就这样错过我人生当中这么一次千载难逢的赚钱机会。那个时候我的一个堂兄在纽约做股票操盘手，所以我在跟他咨询后开立了账户，很快就进入了股票市场。

当时我满脑子里装的都是如何赚钱，所以在还没有了解股票交易的相关风险的时候——特别是在当时互联网泡沫的特殊时期，我就匆忙开立了账户。在什么都没了解清楚的情况下，我把我父母给我做学费和生活费的钱全部投进了股票市场。大三的时候，在获得了较好的收益之后，我又加大了投资。我把我的一部分资金交给了一个经纪人管理，剩下的一部分我自己买卖股票。在短短的几个月内，我就让我的资金翻了3倍。正是最初那种赚钱的成功快感加速了我后来的失败。

互联网泡沫最终破灭了。我交给经纪人管理的那部分资金剩下不到3000美元，而我自己管理的那部分资金几乎全亏了。那时候摆在我面前的现实非常地残酷：我的学费就这样打水漂了，那些钱是我的父母给我完成大学学业的。虽然说做股票让我远离了最初的那种思乡之苦和孤独感，而且给过我赚钱的希望，也让我期待过未来的好日子。但是现在，在物质上和精神上我都一无所有。

在那段时间我非常的恐惧，但是我还是必须得拿起电话让我的父母知道我当时所发生的一切。我打电话给我父亲，然后一五一十地告诉他事情的原委。可以想象，当时他非常生气。在气过之后，他很冷静地告诉我那个我已经心理准备的事实：从今往后我都要靠自己了。他不会帮我出每年的25000



美元的学费，如果我想继续待在纽约，那么我必须得靠自己在这个全世界消费最贵的城市之一赚取我的学费和生活费。我在国外的第一年已经让我深刻地体会了那种陌生的文化环境，所以这一点是可以忍受的。尽管比以前觉得更寂寞了，但是以前的我就是过于关注如何消除孤单的方法而忽视了我的生存和生活等更重要的问题。

一步一个脚印

在我把学费弄砸之后，我有机会学习如何靠自己来生存。我的父母曾经给了我一个舒适的环境让我能顺利地完成大学学业，但是现在那个安全网没有了。虽然我的学费可以通过学生贷款来缴纳，但是我还必须得靠自己的力量来支付房租和生活费。

为了节约钱，我搬出了我的学生宿舍，然后搬进了华盛顿高地周边的一个环境很糟糕的小公寓。如果我不从地铁站飞快地跑回我的公寓的话，那么就会有蟑螂和老鼠跑进去。说实话，那个被称为公寓的地方，只有我在南非的一个卫生间那么大。生活环境也可想而知，但是我别无选择。

为了有一份稳定的收入来支撑我的生活，我找了一份服务生的工作。为了支付那些支票，我生活中的大部分时间几乎都在做服务生。服务生的工作很适合我的个人天性，一个重要原因是经常会有大量的小费。对于我们经理的意见和建议我总是很乐于采纳。说实话，当他提升我为服务生领队的时候，我有一种强烈的感觉——他怕我离开这里。很显然，新的职位让我有了更多的责任感和更高的收入，而这两者都是我想要的。领班这个职位让我那种与生俱来的领导潜力得到了充分的发挥。

交易继续

在大学毕业拿到一个经济学学士学位以后，对于股票市场，我的内心依然有一种无法控制的欲望。尽管在这个市场上我亏掉了我大学期间所有的学费，我从来也没想过要放弃交易。互联网泡沫是一个非常特殊的时期，在泡沫破灭的时候，像我这种非专业的交易者没有机会感受到最紧张的时刻。我觉得我的技能组合能力和果断使得我非常适合做交易。大多数情况下，我觉得我依然是一个非常乐观的人，我非常乐于接受生活中的挑战。对于大多数工作而言，自傲是很致命的弱点，但是在交易中却例外，因为要想在交易中获得成功，自信是必不可少的因素。当然，对于这点，我是绝对有自信的。在经过以前的一些错误之后，我知道我一定可以从这个市场上赚到钱。

毕业之后，我的大部分空闲时间都会去拜访我堂哥所在的交易公司。他在公司为我安排了一个交易员的职位，所以我可以尽可能地多学习相关技能，期待有一天我能够“起死回生”。当我决定开始真正做交易的时候，我跟公司询问什么时候我可以开始我的第一次交易，但是公司给我的答复却是：“对不起，我们目前没有招聘计划。”咨询了几次之后，得到的都是这样的答复。现在想来，幸亏当时我得到的是这样的答复。其实，当我原以为事情很简单的时候，也许会重蹈覆辙。在经历了互联网泡沫破灭之后，很多交易公司都不再招聘新的操盘手，因为当时在新的市场上赚钱并没有那么容易。但是我并没有放弃，我开始联系其他的公司。

在同一栋大楼里的另一个交易公司给了我同样的回应：“我们不招聘！”



但是我还是用自己方式到了办公室。好不容易抓住了跟公司合伙人谈话的机会，我不断地夸耀我那些还未被证明的能力：“只要你给我一次机会，我保证我一定能赚钱。”我觉得他相信我了，因为第二个星期他打电话告诉我，我成为他们公司唯一一个新招的员工。很显然，我的自信让他觉得他值得冒一次险。我终于找到一份操盘手的工作，虽然我很激动，但是我必须马上投入到工作中去证实我曾经夸下的海口。

观察与学习

在这个公司，肖恩·亨德曼是顶尖的操盘手和培训师之一。我期待在我的事业开始的时候能站在像他这样巨人的肩膀上吸取一些有用的知识。他把他的交易策略给我们分享，从最基础的内容开始培训。回想以前在交易公司的日子，培训也只是偶尔有的事情，对于如何培养成功的操盘手根本没有什么切实可行的方案和计划。那些交易公司都是把新人丢给市场，让他们自己去适应。如果他们失败了就会被淘汰，而公司也不会受到任何影响。但是如果他们成功了，那么公司就能赚钱。这样的经营模式没有什么风险，但是也不可能把每一个操盘手的潜力发挥到极致。正如我在交易里面学到的那样，如果没有利润可寻，那么就不值得投资。所以，像这样的培训方式是需要彻底改变的。

尽管我比大多数其他人盈利的时间要早，但是也并不是一帆风顺的。在观察了几个月肖恩的操作情况之后，我也试着总结出自己的方法去操作，但是对于如何有效交易依然不是很清楚。在交易过程中最有价值的学习经验就是错误，只要你能从中吸取教训，不再犯同样的错误就是进步。解决问题的

能力一直以来都是我的优势，在我交易初期的几个月里还有很多的教训需要我去总结学习。我通过逐渐地减少亏损来重建当时脆弱的自信心，直到最后实现质的飞跃。当然，我的进步也不会就此为止。在公司的头两年，作为公司的顶级短线操盘手之一，我开发出了一套自己的模式。我的持续盈利能力让我在公司的名声一时大噪。

T3箴言

永远不要觉得自己马上就能赚钱。因为那种赚钱的压力会消磨你的意志，那你离成功就更远了。

在我刚到公司的第一年，我在公司的每个工作日都是从早上8点工作到下午5点，然后直接到我做服务生的饭店一直工作到午夜。当然还是因为在那里有小费，因为在学习交易初期我从交易市场上是赚不到什么钱的，所以我为了生计必须要做服务生。那段日子虽然很苦，但是我很高兴，自己可以在饭店待着应付交易上的压力。很多到交易公司的人从来没有赚过钱，是因为他们对自己定位的错误所导致的。我也是在一开始就突然把几十万美元的学费丢进这个市场之后才领悟到这个道理的。就是说，你不要指望一开始就能从这个市场上获得稳定的收益。很多以做交易为职业的人都是抱有这种不切实际的幻想，他们总以为几个月后就能暴富，然后就可以买到曼哈顿最豪华的公寓，或者成为最火爆的俱乐部里的传奇人物。当然，不如意的事十之八九，正是因为他们急于想赚钱的压力和紧张致使他们的交易失败，也有很多操盘手急需赚钱，由于这样的压力而被迫离开这个行业。自从我立志进入



这个行业，我就知道成功绝对不是理所当然的。住在便宜的公寓，晚上在饭店打工，这样我就不会把自己的生活压力寄希望于做交易赚钱。这样我就能每天带着清醒的大脑去上班，而且心里很清楚支付我平时的生活开销是没有问题的。不管最后实现持续盈利需要多长时间都不重要了。实际上，每天晚上到餐厅做服务生能调节我白天做交易的紧张状态。通过每天的体力劳动来明白赚钱的价值，这使我对每天的生活了有更深刻的理解。让自己保持忙碌的状态，就没有胡思乱想的时间。

当然，当我告诉我的父母我又回到了股票市场的时候，他们很惊讶。我的女朋友担心我还在拿自己的前途开玩笑。他们的担心也是可以理解的，毕竟以前我在这个市场上受伤太重。但是，经过以前的教训，我也不会再出现以前那样的亏损情况，现在我很清楚交易对我而言真正意味着什么。而且，我希望给我的女朋友（现在是我的妻子）以及她的家人所需要和应该得到的稳定生活。

转角

当我在这个市场上通过交易赚到足够的钱可以支付生活中的一些开销的时候，我才辞掉了饭店领班的工作。后来，我白天继续做股票交易，晚上的时候我在罗格斯大学进修法律。如果在四年内我不能在股票市场上赚到足够多的钱，那么我决定去做一名律师。去法律学院看起来是一个很不错的后备选择，但是我的心依然集中在交易上面。大部分人觉得像我这种做全职工作的人还去进修法律学位是很疯狂的，但是我并不觉得这有什么问题。再说了，在过去的几年里，我每天晚上还去做服务生呢。

白天进行交易，晚上去进修法律看起来很困难，但是我却很享受这种每天的生活中的不同感受。在经过了一天紧张的交易之后，晚上去学习法律，可以改变生活节奏，这样有助于缓解压力。股票交易和法律是两个非常不同的学科，但是它们之间的结合会让我成为知识全面的人。也许在进修法律学位的过程中我所学到的最重要的就是要相信自己。和其他的学生不同，我没有足够的时间不停地学习，所以我必须靠自己的能力在最短的时间内了解和吸收课堂上的知识，也就是说我必须是一个有效率的人。任何时候，我在教室或者在学习的时候，我都必须做到注意力高度集中，这样才能充分地利用一天的时间。与其死记硬背，我必须学会理解和应用来回答相关的问题。也许我从来都不是班上最优秀的学生，但是在有限的学习时间里面，我也从没落下过。

没过多长时间，我意识到我并没想过去从事法律这一行。不到两年，我就可以通过交易持续盈利了。为了有始有终，我还是坚持完成了律师学位的学习。关于法律方面的知识是我一生中非常重要的财富。当我的妻子和家人对于我决定全职从事股票交易不那么反感的时候，他们也慢慢开始理解我对于这项事业的热情了。到现在我都还记得，每次我和我的妻子坐下来的时候，我就会像一个顽固的瘾君子一样，不停地跟她说我的感受：“我必须交易。”

坚持

在我作为操盘手第一次工作的地方，其他的操盘手总是嘲笑我太过于勤奋认真，但是当其他人的盈亏波幅非常剧烈，我的日内交易的收益一直很稳



定的时候，我就知道我的努力坚持有了不一样的效果。每天，我都用同样的方法交易同样的股票，然后一个小时之内我就可以获利1100美元左右。不管市场在下午出现突然的暴跌或是有其他的股票市场利空消息，每天在收盘的时候我都一样可以盈利。我的重点是：形成一个持续的盈利模式，而且不会把以前的利润回吐出去。我非常喜欢每个月回家能支付大额账单的感觉，而且只要我没有觉得亏损太多，我就不会停止支付。其实，我的交易模式反映了我厌恶风险的态度。

当我的操盘技能越来越好的时候，公司的合伙人推荐我成了首席培训师之一。我具备与人相处的能力以及严谨的方法，再加上我对交易的热情，我的教学手法很自然。正如由于我和善的性格而成为饭店领班，我判断自己也能成为一个优秀的老师。我的领导才能在公司里也越来越明显，而且这种角色也不断得到发挥和成长。我建议：与其用那种没有组织性的方式一个一个地培训新的操盘手，不如一次性地召集一群操盘手，然后一起培训。但是，公司的合伙人对改变当时的那种状态非常犹豫。事实上，我有很多的想法，但是在管理层方面都遇到了阻力。股票交易方面的成绩不错，但是作为一个初露头角的企业家，我急切地想要寻找方法扩展我的事业。

合作

一个比较年长的操盘手对于我的持续盈利模式以及成功的培训方法有非常深刻的印象，因此他建议我成立一个新公司。像这种类型的机会对于我来说还是第一次，因此我很想尝试一下。那个时候我完全不知道如何去经营一个小企业，也不知道如何去与别人合伙运行公司。后来，事实证明我当初的

考虑确实不够完善。那个时候我只想着公司成立之后我的股份会增加，还有我的工作负担会减轻。然而，后来公司虽然是不容易成立了，但是我的信心因为一些挫折受到了打击。

后来我逐渐意识到，想要成功地运营一个企业，你必须要有了一份完整的企业计划书，还需要强大的合作伙伴。在我的初次合作中，我负责管理和培训操盘手其中的大部分工作。我做的事情是最多的，但是我所持有的股份却是最少的。当然，我也知道在这过程中我学会了如何成功地经营一个交易公司、制定培训计划以及运营一个小企业。后来，又有一次机会降临在我身上。肖恩·亨德曼是我以前的导师和操盘手同事，他邀请我一起成立一个公司。这一次，我的感觉好多了。

以前他是我的培训老师的时候，肖恩和我的关系就一直很好，所以我们决定成立自己的公司，以便将把他的企业管理技能和我的培训计划发挥到极致。我们有一份详尽的计划书，彼此坚定的信任，以及坚持到底的工作热情。

在奈克斯资本这个新公司，虽然我们的第一批操盘手学员不到20人，但是在不到一年的时间里，因为我们有系统的培训计划，我们的新操盘手人数就扩大到了85人。新的操盘手可以从彼此的经历中互相学习。教学给了我巨大的满足感。我们大部分的操盘手都没有这个行业的背景，而且这也是我的选择标准之一。正是因为如此，我对那些操盘手的培训才能尽量不受以前的一些不良习惯和观念的影响和限制。自从奈克斯和斯柏林合并之后，我可以通过T3唯实培训更多的操盘手了。

对于我的事业选择，我也曾经无数次地怀疑过自己，特别是在事情不顺



利的时候表现会更明显。并不是每个人都会经历这些磨练。但是，对于我来说，交易是一个很有意思的挑战，就像一个超大型的魔方，我需要非常努力并运用很多分析技巧才能解决问题。

大部分进入股票市场的人都想快点赚到钱。因为在其他的某一个行业工作很多年，并付出了很多艰辛的努力之后，获得的回报却很少，所以很多人认为做股票交易就像是山上的房子一样，是一份理想的工作，因为它只需要工作短短的几小时就能赚很多钱。说实话，一开始，我也是这样想的。但是之后在我把从事交易作为一份事业的时候，我才获得了成功。而那些抱有不切实际幻想的人，在他们开始第一次交易的时候其实就失败了。我也看到很多很聪明的人，还有一些常春藤学校毕业的学生，他们都失败在这个方面。如果整个的思维方式定位不正确的话，那么智商在操盘方面是没什么用处的。做一个操盘手，最成功的方法就是要有经营企业的心态。只有带着企业家的心态去做事，你才会发现什么样的方法是有效的。

对于大多数的人来说，最困难也是最重要的事情是在经过了惨痛的亏损之后重新站起来，而且能对交易再度感到兴奋。每天早上，对于我所遇到的挑战我都非常兴奋。行情好的时候不要太激动，行情差的时候也不要太失落，正是这种平和的心态才使我的企业能在这么激烈的竞争中存活下来。例如，在2008年市场崩盘的时候，我们的公司却迎来了最好的光景，但是我并没有得意忘形。因为我知道，在进入2009年后，这种情况会慢慢变淡，我所要做的就是继续努力。股票交易是有周期的，而且交易方式也是多种多样的。你只有不断地努力，才能保持这种状态平衡。

在我事业的现阶段，我必须要在T3交易集团发挥更加卓越的作用。我需



第七章

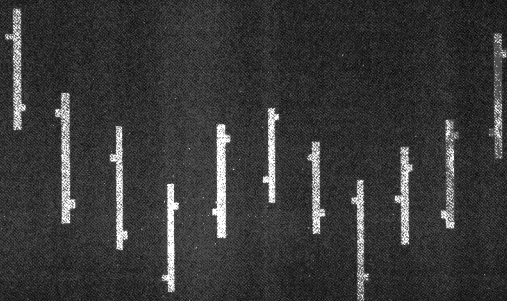
纳达夫·萨佩卡 (Nadav Sapeika)：乐天派

要监督和管理所有的交易环节，同时还要把我知道的交易知识用更加规范的方式展现给大家。

我的人生就像坐过山车。在小学的时候我被迫离开我最好的朋友。在美国的那种极度孤独感和思乡之情并没有让我对我的未来失去信心。在离开南非不到18个月，我把我几十万的大学学费全都亏在了股票市场上，被迫不分白昼地工作就只是为了维持日常的生活。想想我曾经在交易中走过的路，那时候从我开始的第一笔交易，就意味着我已经拿到了那张失败的通知书。尽管我花了好几个月才开始出现一点点的盈利，但是我相信总有一天我会成功。我第一次合伙开公司就非常惨烈地失败了。那个时候，作为公司的合伙人，因为一些计算机方面的故障让我亏损了很多，但是我一直都在寻找解决问题的办法。我的学员在这一行能获得如此高水平的成功的原因之一就是他们学习的不仅仅是我的系统方法，更主要的是我对交易的热情。对于一个操盘手而言，能够迅速地做出正确的决定非常重要，但是在整个过程中都保持高度的自信和积极更加重要。在离我出生地8000英里之外的地方，我很确信的一件事就是：我还有很长的一段路要走。

第二部分

他们的法则



Chapter Eight

第八章



来自肖恩的法则



来自肖恩（Sean）的法则

很多人都立志想成为一个企业家，但是很少有人真正地意识到“企业家”这个词的真正内涵。大多数的小企业在第一年就破产的真正原因，不是因为它们经营不善，简单地讲，而是因为一个企业家需要一定的运筹技能。

交易是这个世界上最需要具备企业家特质的生意。在我的职业生涯早期，我就意识到我不适合在企业里生存，因为我总是犹豫不决。有的操盘手行为很怪异，也有的操盘手像肾上腺素过高一样总是很疯狂，而最好的操盘手是非常善于精算的。可以说，一个好的企业家和一个好的操盘手具有同样的品质。

尽管当时我在格林威治资本市场（Greenwich Capital Markets）有一个很棒的工作，但是我还是对交易特别感兴趣，因为我觉得在交易中有一个非常完美的平台可以让我施展自己的企业家才能。经过几年的时间，换过很多工作，也有过很多的同事，经历过一些成功和失败，我一直都在学习如何真正成为一个成功的企业家。一路上遇到的人教会了我很多有价值的道理。后来的事实证明，有些对我有用，有些对我是没有用的。我从失败和错误中学到的东西总是比从成功中学到的东西要多得多，尽管其中最重要的因素是我自

己。我并不打算成为世界上最聪明的人，但是我不能接受失败。世界上不存在成功的失败者一说。在我的概念中，一个优秀的失败者就是一个失败者。我对成功的追求并不是因为钱或是其他，而是出于自我的激励。不管遇到什么困难，我都能找到解决问题的方法，然后继续前进。

进取心

一个企业家和一个操盘手最重要的品质就是他们具有进取心。没有积极进取的想法，就不会迅速完成事情。这个世界上有很多成功人士，但他们不具备这个品质。在很多工作中，人们只是简单地一头扎进去，然后做那些他们被告知的事情，而且很多人都会选择这样的方式来工作。但是作为一个企业家，你不能等着其他人告诉你你将要做什么，你必须站出来，说出你想要什么。如果有一个良好的商业计划和充足的准备，这种“不受束缚”的想法能带来无限的成功可能。

学习

一个孩子，他所学到的第一课来自于他的父母。对于我来说，类似前瞻性这样的经验教训我在很小的时候就知道。我的父母所教给我的东西并不多。不管是在找工作的时候，还是在决定学什么东西的时候，我的父母除了正确的方向上鞭策我，并没有教我其他的。他们给了我方向和支持，但是具体如何来做那些事情，就要靠我自己。所以，我性格里任何害羞的特质很快就被抹去了。我的父母“管教”我的方法不仅培养了我前瞻性的性格，而且还教会了我在管理方面很重要的一条经验——不管是孩子还是员工，激发他们自信心的唯一方法就是鼓励他们承担起责任。

对于年轻人，运动也可以作为一个有力的教学工具。很多父母认为，运动有利于形成良好的性格，培养善于竞争的精神。长大以后，我的网球和曲棍球打得都很好，即使你现在问我怎么样，我依然敢这样说。我的爸爸不是厄尔·伍兹（Earl Woods），所以我自然也不是泰格（Tiger），但是他会鼓励我尽自己的能力成为最好的。不能全心全意地做一件事是很不好的习惯，而成功完全是以一些好习惯为基础的。特别是网球，我努力训练，尽可能地发挥我的运动天赋。每天额外的发球练习和短跑训练，以及我的学习方法，让我成为了一个很好的运动员，而且让我产生了自豪感和成就感。

T3 箴言

以前很多运动员都是成功的操盘手，因为压力之下需要有纪律性和执行力的特征。

应用

在大学和职业生涯的早期，我一直都在应用这些教诲。我的重心总是不断向前的。当我在第一份工作中失利的时候，我回到家乡，在我曾经待过的高中里教网球课。那时候，我真切地感觉我又回去了。这是一种很不好的感觉。然而，从心理层面上讲，我试图尽自己最大的可能让自己不要那样想。网球课是一个团队合作的过程。同时，我告诉自己要保持积极向上的心态，好事儿总是会到来的。

果不其然，一次对话之后，我进入了格林威治（Greenwich），而它曾经是世界上最大的抵押证券公司之一。对于这份工作，我迫不及待地想要展示

自己，而且对于我所共事的每一个人，我都会去了解，看他们是否能给我一次有利的机会。有一点，我可能有一点懊恼。因为这些人喜欢聚集在乡村俱乐部，忘记他们的工作，而且避免谈及工作和职业的话题，但是我总是坚持把他们拉回到工作上面来。我唯一能让自己继续向前进的方法就是让自己在任何时候都保持最好的状态。

具有前瞻性的思路不仅使我得到了升职，它还使我在GCM（格林威治资本市场）出类拔萃。我做的事情得到了赞赏，而且取得了很多老板喜欢看到的成绩。我不是一个马屁精，也不喜欢阿谀奉承，我只是用我的工作业绩来说话。当我取得一定成绩的时候，我不会羞于让上司知道。因为对我而言，在每一个逝去的星期中我都能获得更多的责任，而责任就意味着更多的机会。世界会一直向前进，永远也不会停下来。我有一份好工作，而且就算我少工作一点我也能保证我的工作职位，但是我不会满足于自己所处的状态。如果你不进步，就意味着你在退步。我的导师也是我的老板比尔·加拉格尔（Bill Gallagher），在他的建议下，我进入了交易大厅工作，这让我的事业又向前跨了一步。然而，我很快意识到，我的野心增长的速度远远超过了我的环境变化的速度，尽管在这个公司我一直都在前进，但是我仍不满足。所以，我需要加快我的步伐。我决定走出去，在一个还没建立好而且不那么完善的环境中寻找成功的机会。我对于自己找到的方法有一种前所未有的自信。

如果你不进步，就意味着你会退步。

经过了早期的一些波折之后，我成为现在所在公司的顶尖操盘手。之前



在找工作、提高网球技能，在企业里如何取得成绩等方面，我都谈到了进取心，但是任何关于进取心这个特质的交流都应该以交易开始，也要以交易结束。在交易中，你必须要跳出你所投入的范围。我见过很多聪慧的人或者失败，或者不能达到作为操盘手所能达到的水平，是因为他们忽视了拥有进取心的作用。交易不是一件简单的事儿。你可以学会所有你想学到的技术分析方法，使用很多复合指标，写出一套完整的交易规则清单，但是如果你没有实际进入这个市场，并且经历这个心理“过山车”，你是不会真正懂得其中的道理的。

完善

成功来自于你如何从失败中得到教训，也来自于你如何扭转逆境。在确定使你退缩的是什么以及你如何应付它的时候，你必须要保持进取心。从有经验的操盘手那里寻求建议，以及在把他们的经验应用到你自己的交易中的时候，你必须要保持进取心。交易本身所需要的是主动，而不是被动。你必须在行动之前就先人一步。如果你是一个被动型的操盘手，那么在你准备去扣动扳机的时候，股票已经反映它们的走势了。而且，当交易反过来影响你的时候，你就会受伤。

特别是在交易的早期，对于新的投资者而言，根本没有一些正式训练。你所赚的任何钱对于公司都是一份红利。他们很满足于让泡沫涨到了顶端，然后让那些不知情的人一路跌下来。制造这些泡沫的人，在他们自己的交易中也非常热衷于这种交易模式。这可以激励最好的操盘手正视他们正在做的事情。这意味着用五六天的时间就可以让一些人建立好关系，以便他们想要

帮助你。这也意味着通过他们的智慧，不仅了解他们的策略是什么，更重要的是他们不同的性格和思路方法如何帮助他们去应对这种不可避免的涨涨跌跌。我所做的这些事情，所要的结果，就是用持续的利润来证明这是一种有效的方法。

T3 箴言

了解一个操盘手的心态特征比学会他的策略更重要。

一直向前进，永远不停止。作为一个操盘手，我可以挣很多钱，但是我想继续提升自己。正是因为这一点，在我积聚了大量的资金，而且获得了作为一个操盘手很高的荣誉之后，我脑海里的下一步策略就是建立一个属于我自己的交易公司。

建立一个我自己的公司是我一直以来的梦想。我想到了一个非常可靠的商业计划，也找到了一群值得信赖和依靠的合作伙伴，并且即将根据自己的想法做我喜欢做的事情。当然，我很快就发现这也不是一件容易的事情。交易绝对是我喜欢而且擅长做的事情，但是和别人一起经营一个公司总会有那么一点小摩擦。在我人生的那个阶段，在了解人们的期望方面，我还是比较年轻和天真的。以发生在GCM的事情来说，由于当时别人对我不够信任 and 了解，我觉得受到了很大的限制。同时，我对于进入一些赚钱更多的工作领域更感兴趣。

拓展

当我听说了高频交易和自动化的交易之后，我对这个高速发展的行业



非常感兴趣。毫无疑问，人类在这些方面有一定的局限性，但是电脑交易却很少有这种局限性。在过去的十年中，电子化交易市场发生了翻天覆地的变化。对我而言，未来的交易就是高频率的，所以是时候再一次尽我自己所能去学习能够进步的所有东西。那一步确实是我人生中很大的一次飞跃。经过无数小时的研究，我向很多人请教了自动化交易的策略，而且努力思考了我自己的公司，也就是以技术为核心的交易公司如何能开始运营。这个公司诞生了，经过几个月，它变成了一个高盈利且交易策略多元化的载体。

同样，T3唯实也是我不断进取而取得的副产品。在奈克斯资本（Nexis Capital），我们为新的操盘手的存活率比一般水平高很多引以为豪。正因为这种比率，我们的培训机制必须有活力和效率。作为一个年轻的操盘手，我认为很多公司由于不能掌握很多的资源，失去了很多培训操盘手的机会。他们应该能获利，但是他们放弃了一些重要的利润机会，是因为他们没有帮助操盘手把自己的潜力发挥到极致。在早些时候，只有最有上进心的操盘手才能存活下来，但是在奈克斯，我们需要一些更系统的培训机会。

同时，我们也意识到了我们方案的有效性，并且再一次把握住机会，来拓宽我们的眼界。对于操盘手而言，不管是在其他地方还是其他公司，培训和继续教育方面都还是一片空白。T3唯实网站最初的建立是为了通过同步实播交易大厅的情况，让我们能交流和分享所有的培训和分析。我们想通过和其他的操盘手来分享我们来自纽约最顶级操盘手的分析情况，让我们的操盘手更有上进心和有效率。外界听说了我们这个正在进行的计划，然后开始宣称要进入T3的远程（原来被称为联讯远程奈克斯交易Nexis Remote Training，或者NRT）。所以我们成立了T3唯实来报道其中的细节部分，而且大家的反

馈声音中正面评价占了绝对多数。T3唯实的成长过程更多是随着互联网的发展而形成的。有一群人想通过更快速和更有效的方式来分享信息，互相影响，而且这个想法能通过一个能广泛传播的工具向任何人传递着海量有用的信息。

我把我们的培训计划演变成了T3唯实。在建立了投资筹划，建立、维护及创建一个内部网站等基本框架之后，这个网站开始迅速地成长，很快就超过了它基本的用户基数。这个国家的交易者开始听说我们的服务，而且很快就引起了他们的兴趣。T3唯实使普通的投资者通过随手可得的市场分析视频，能听到以及跟随着有经验的专业操盘手进行现场操作。正如在我第一份工作中，我要尽力选出那些有头脑的成功操盘手那样，现在我已经为任何人创造了机会去选择我们最成功的T3操盘手作为他们的智囊。这个网站还在继续成长和壮大。由于我们为投资者提供的增值服务，用户的忠诚度也在逐渐提高。

所有的这些告诉我们的经验是，如果你有足够的进取心并且勤奋，任何事都是有可能的。当我在那些炎热的夏日里，在网球场上输了的时候，我的确很沮丧。在我的职业生涯中，我也有过很多犹豫的时刻，怀疑自己是否能取得成功，怀疑我的人生道路的选择是否正确。但是最终，我没有让这些犹豫和怀疑阻挡我的工作。我依然积极上进，不管我在哪里，我永远不会计较，因为我知道对于我而言总有空间让我前进。我本可以就一直待在GCM，满意地一步一步往上爬。我本可以轻松地当一个独一无二的手动操盘手，做一些开心的事情，然后赚赚钱。我本可以用传统的对冲基金来管理客户的资产，通过我的定量分析技巧为投资者带来固定的收益回报。但是，如果我在



任何一个阶段止步不前，保持积极的状态，那我就是自欺欺人。改变的意义永远都不应该被低估，而且它的无可比拟性也不可能被忽视。环境和目标总是在变化，但重要的是你要一直向前进，为了成功去学习一些必要的东西。成为企业家的热情在我的体内燃烧着，它成为我性格里根深蒂固的一部分，不可能轻易改变。

T3是一个公司，它是由我的职业生涯中无数的成功和失败累积而成的。我们为任何想在金融市场上寻找机会的人提供交易的服务。当然，我们能一直保持在交易世界前列的原因是，我们总是在不断进步。下一个机会就在转角处，如果我们不努力去把握它的话，那么其他人就会找到。如果你是一个投资者或者商人，或者是一个普通人，如果你想成为最好的你，你必须接受现实。自我实现想要达到的目标，想要成为一个企业家的感觉是绝对令人惊讶和独一无二的。不管你现在在做什么，或者你在设想十年后的自己，保持一颗进取心，那么美好的愿望才会实现。如果你继续努力工作，一步一步向前走，你就会获得成功。享受这个过程，那么愿望就会很快实现。

下面是在人生旅途中我所学会的一些最重要的经验教训。经过数年的探索，我最后找到了一群我能够完全信任、各式各样的复合型人才，组建了一个我全身心投入的公司。

领导力

虽然说我的成功中有很很大一部分原因是努力的结果，但是很明显，我孤身一人是不可能获得成功的。让我的身边聚集着高智慧和努力工作的人，并让这些人的才华发挥到极致，这种能力才是我成功的主要原因。

作为一个个体，进取心是成功的一个非常重要的元素。但是，当你成为一个公司或者一群人的领导的时候，有效管理这些人的能力成为最重要的技能。当然，定义一个好的领导者有很多的特征，每个人都有自己的管理和与人沟通的风格和性格。我与人沟通的方法很简单：倾听，以诚待人，并且放权给他人来实现管理。为了获得成功，你必须让你身边都是正直的人，而且允许他们让你和你的公司变得更好。有效地与人沟通对交易而言也是很重要的，正如最好的操盘手是那些一直都能从他身边的人那里学到东西的人一样。

正直的人

在你的成功法则中，第一条也是最重要的一条就是围绕在你身边的都是正直的人。我很幸运，在我的生活当中，我身边的人大部分都是好人。随着我年纪的增长，在一直鼓励我、随着我一起成长的人群中，我一直寻找着他们共同的性格品质。在我人生旅途中的每一步，和我共事的同事中都有很多值得信任和聪明的人，而且我从他们身上学到了很多。虽然随着我的年纪的增长，我的人脉圈子也在变化，但是我一直告诉自己要努力从他人身上尽可能地学到更多。

作为一个手动操盘手，身边的每一个人对她而言都非常重要。进步最快的唯一方法就是和最成功的操盘手建立良好的关系。在我交易生涯的早期，我就把我能找到的最好的、最有发展前景的交易理念牢牢把握住。我身边的那些优秀的操盘手所发挥的价值也是无可限量的。在我刚跨入这个行业的时候，我很鲁莽，也很自负。那时候，我听到所有的人都在谈论交易可以发财，就觉得交易非常简单，还认为我很快就能获得成功。直到后来自己吃到



苦头，才开始倾听别人的意见。生活中，总有些人知道的比你多，而且更重要的是明白要一直向前进。交易是一个很困难、很灵活的工作，你需要你能得到的所有帮助。

对我而言，向前进就是指要成立属于我自己的公司。在一个企业合作关系中，特别是在一个交易合作关系中，你信任的伙伴是非常重要的。在我的第一次合作关系中，我没有这样的伙伴。那时候的我太天真了。我以为其他人的志向和我的都一样，并且会全身心地投入。当然，对于那时候发生的那些事情我并不遗憾，因为我学会了很多关于如何运营一个企业的有价值的经验。要继续向前进，那么我的工作重点就是寻找一群我能信任的人。在我开始组建我的下一个公司的时候，我遇到了一个朋友——纳达夫·萨佩卡，他是我以前的一个操盘手学徒。我曾经教过他一些我的短线交易模式，后来我们成了要好的朋友，再后来就发展成了同事。我们一起创建了奈克斯资本（Nexis Capital），这个公司最后和斯柏林企业（Sperling Enterprises）合并形成了现在的T3。纳达夫和我一起创建了这个培训计划，也就是后来的T3唯实。

随着高频交易时代的到来，我发现我再一次需要我身边那些优秀的朋友的帮助。在高频交易中，构建一个有效的交易系统有两大挑战：首先要想出策略，然后将这些策略编程。要进入自动化交易有很多障碍。为了能走在这一行的前列，我必须掌握它们自动化交易的相关方面。我的那些策略中的大部分都和以前我做操盘手时候的策略类似，然后通过电脑程序精准且果断的执行来完善这些策略。通过仔细研究我在这个市场上所经历的事情，然后把不同的交易模式特征嵌入我的黑色盒子里面。而其中最困难的部分是找到最聪明的程序编程员，他要能够将那些策略正确地编程，并且完全符合我

的要求。当然，我很幸运，我找到了那个聪明的人，他能帮我把我的想法变成现实。

开放式的沟通

当员工觉得被公平的对待，感觉到他们的想法能够被采纳的时候，他们就会对公司忠诚。对于我身边那群优秀的人而言，我总是能让自己做一个好的倾听者。实现有效沟通是办公场所的最大挑战之一，也是一个管理者平衡管理的最困难的部分。当员工觉得他们没地方倾诉的时候，那么他们就会很沮丧，从而没有工作动力。当大家觉得他们能被公平地对待，而且管理者能真诚地倾听他们的想法和理念的时候，他们会很有动力、很开心。另一种有效沟通就是，当大家没有完成预期目标时能够指引他们。同时，吸收别人的想法并且给一些积极的回应是沟通的重要原则。当然，如果能加上一些有建设性的提议那么就更好沟通了，可以为员工和合伙人创造一个开放的环境，让大家沟通起来更舒服。如果沟通的方式是开放式的，那么大家所表达的想法就更可行，工作就更容易完成，同时标准也会更清晰。

一个好的领导身边一定围绕着优秀的人，同时好的领导还是一个好的倾听者，并以公正来管理其他人。

自动化高频交易

现在的股票市场的模式跟我早期工作时候的模式有很大的不同。今天的市场最明显的特征就是快速的执行速度、微妙的基差和大幅波动。这种变化



主要是由高频（黑盒）交易所引起。现在，电脑交易占到了市场总交易量的70%。大部分的高频交易（HFT）策略都是短期的，依赖于利用市场无效性的速度。由自动化交易所带来的增量流动性对市场而言是前所未有的最好的事情。技术武器竞争带来的副产品就是让市场变得高度有效。如果你能明白在下一个新的世纪什么方式将继续有效，那么你将赚的更多。

黑盒交易贯穿不同的策略模式。电脑编程交易是基于无穷无尽的条件设置的。你能为任何事情构建一个黑盒交易策略。对于低风险的价值投资、技术分析为主的波段交易以及短线小投机，都有相应的黑盒交易策略。唯一的限定是，电脑交易是自动化的。最初操盘手致力于自动化交易是因为这种方式可以消除操盘手每天面对的过度的心理障碍。很多操盘手的一些策略在模拟的时候表现很好，但是当这些策略被真正执行的时候，他们不能一直都掌握好波动或者在交易的时候失去重心。在电脑的帮助下，这些策略会毫无迟疑而且没有任何的焦虑地被执行。不管是执行一个短期、中期或长期的策略，电脑都能捕捉最清晰的买点和卖点。

滑移

“滑移”是指一个交易的预期价格和实际执行价格之间的差距。在这个密集的交易市场中，对于操盘手而言，它是一个很重要的概念。在一天进行成千上百次交易和（或）交易大量的股票的时候，能否减少滑移是成功与否的关键。如果你在执行一个交易的时候，在买入和卖出10000股股票的时候有10美分的滑移，那么就会有2000美元毫无必要地从你的口袋里流失了。通常在剧烈波动期间，买盘和卖盘变化很快的时候，滑移就会出现。精准的介入

和退出时机是区分好的操盘手和伟大的操盘手的标准。高频交易的目标就是减少在执行交易策略的瞬间所产生的滑移。也就是说，最具有持续性和最能盈利的策略，就是以减少滑移为主要策略，同时利用大量的技术指标，持续地击中其他人的要害。

模式

作为一个手动操盘手，我的风格是关于如何控制风险和最快执行的一切内容。当我初次接触黑盒交易模式的时候，我希望能致力于构建一个可以模拟持续操作的公式。高频交易之所以吸引我，是因为它非常适合我这种操盘手的风格。当然，我也阅读了很多相关的资料，做了大量的研究——不断地测试那些策略，把有用的装入我的电脑中，没用的就放弃。在T3，我会根据市场情况每天运行30~50个策略，而且几乎所有的短期备选策略很少会出现亏损的情况。程序员通过那些策略的表现程度加以分析，再将它们编进程序，从而形成一个动态的方法，使之能战胜这个不断变化的市场。以每天作为基础，我根据一个特殊的成功策略来不断调试。对于我而言，经常调试的时间段是一天交易中最开始和最后的一个小时。如果这些黑盒交易模式运行得好，那么我会继续加码；如果它们表现不佳，那么我就会立即停止。

一直变化的市场

由于高频交易的出现，市场的复杂性已经发生了很明显的变化。纽约证券交易所（NYSE）手动交易所占的比重已经从2005年的80%下降到现在的40%，而且这一比重还在继续下降。随着高频交易需求的增加，纽约证券交



易所的标志性交易平台已经越来越不及电子化交易平台重要，而且其他的一些交易所也越来越流行。目前，T3唯实的技术部门在新泽西州卡特莱特的纳斯达克的主机设备中安装了一个服务器，以确保能快速且可靠地执行交易指令。高频交易公司在技术的基础设备方面投资很大，因为这些设备影响着速度、稳定性和成功的程度。

在高频交易的世界里有很多的玩家，例如：捐赠基金和养老基金这样的机构，它们进行高频交易是为了平衡订单数以及减少滑移；而银行是为了运行它们的自由资本；像文艺复兴技术大奖章基金（Renaissance Technologies' Medallion Fund）这样的对冲基金也要做高频交易；还包括一些刚成立的小公司，比如T3就会运用高频交易做一些个人资本的运作。其中，大奖章基金是第一个主要利用高频公式策略的基金，也被誉为这个世界上最成功的对冲基金，1989—2009年它的平均回报率是35%。现在，这个领域肯定还将继续发展。

股票市场存在高度计算机化的潜在风险是过于夸大事实。因为高频交易策略的范围非常多样化，以至于一台电脑驱动的交易模式几乎是不可能摧毁市场的，而且报升规则（报价高于前成交价）的制定也能防止崩盘情况的出现。黑盒交易模式并不会催生波动，反而它们一般会平滑谷峰和谷底。当波动出现的时候，高频交易策略可以通过重建交易指令来盈利。在现实情况中，高频交易产生的盈利主要是因为它是一个服务的提供者——流动性的提供者。在目前这种分散化的市场中，有必要寻找一个有效且低成本的方法使得买方和卖方配对成功，而高频交易就提供了这种便利。因为随着自动化的普及，对于个人投资者来说，基差和费率都明显地降低了。现在，高流动性的要求就是投资者能准确且迅速地执行指令。

高频交易是未来交易的趋势。自动化的增强也为大部分领悟能力强且聪明的操盘手获得成功创造了前所未有的市场环境。这里我所说的聪明人，并不是指那些聪明的或是利用最先进的操作指标的人，我指的是那些对现在市场环境理解得非常透彻的人，那些最能理解他们自己优势和劣势的人。精于高频交易的公司为我们个人进入自动化交易领域减少了很多障碍。很多公司，包括T3，致力于为那些愿意构建和运用自动化策略的个人账户提供各方面的技术性服务。从策略的制定和编程，到立即执行的服务器数据使用，再到动态化的运作分析，任何人都可以通过我们的有利条件进入高频交易的王国。

Chapter Nine

第九章



来自马克的法则



来自马克（Marc）的法则

操盘手是非常特别的动物。作为一个操盘手，你不可能有一份足够稳定的薪水，也不可能固定有固定的工作思路。每天你都要在你的工作中表现得最好，不能随便离开工作岗位。在这个市场上，有很多操盘手都经历过辉煌的几天，或是几个月，多则几年，但是只有很少一部分人能长期持续盈利。在这个市场上，我通过自己的能力让自己出类拔萃，能够保持每年都持续盈利。以我的经验来看，我能告诉大家的最重要的就是如何在交易中持续盈利。当然，这条路绝不是一帆风顺的，对于我而言也并非那么自然就可以实现的。经过这么多年的努力和自我修正，我不断地优化我的技术，磨练我的心智。当然，最后还是要归结到你如何认识你自己。

从某种程度上来说，我的事业经历了一个飞跃的过程。在交易的世界中，绝对需要一个学习的过程，而且每一个在这个市场中有经验的人都会这样告诉你，除非他不想告诉你。我的事业开始的时候刚好是互联网泡沫时期，所以我在初期盈利是非常容易的。可是后来连续出现7个星期的亏损之后，我就再也没有盈利了。我最初的成功就是一把双刃剑。正是因为最初赚钱太容易，所以我从来没有给自己压力去深入研究市场，而放松了对自己的

要求，实际上那种钱就连傻瓜也能赚到。也正是在那段赚钱相对容易的时期，很多人养成了一些不好的投资习惯。那个时候，在我的脑海里就觉得赚钱是很容易的。那个时候我从来不会卖出股票，而且就算股票持续下跌我也不晓得卖出。我所做的就是在一个相对低点买入股票，然后就等着它往上涨。在这方面我确实比较擅长，但是正因为如此，最终我成为一个只会买不会卖的操盘手。

学无止境

基本上，关于交易方面的知识我没有怎么学习过，因为我觉得没必要。在我刚进入这个行业的时候，我从没有系统地学习过交易方面的基础知识。因为当时整个市场的趋势是向上的，所以我总是能赚钱却不亏钱。作为一个获得了一些小成就的年轻人，我根本就不在乎这个市场以后会怎么发展。现在回想起来，才明白市场当然不会一直涨下去。互联网泡沫终究是破灭了，但是重点是目前怎么办。所以，很不幸的是，就像这个行业里的其他操盘手一样，我必须得以残酷的方式来不断积累在这个市场上的经验。这个市场上几乎所有人都想赚快钱，由于人们的贪婪和冲动，因此“泡沫”的形成是不可避免的。正如这个世界上所有的生命和企业都是有周期的，祸福相依，否极泰来。如果经济不景气的话，那么对于企业和居民而言就是缩减开支的机会。对于一般家庭而言，储蓄会较多，而投资会较少，而且那些被风险投资伤害过的人就会变得更加厌恶风险。对于企业而言，就会通过裁员来使经营更有效。政府就会放宽限制，增加就业。所以，经济就会慢慢开始复苏。最后，经济境况越来越好之后，人们就会开始追求更好的生活，而且会积极寻



找能赚更多钱的机会。当然，正如大家所看到的，事情永远不会那么好，也不会永远那么差。下一次的上涨或下跌也就在那一个转角处。

互联网泡沫和90年代末期的大牛市使得整个股票市场很疯狂，谁都可以赚到钱。网上交易和佣金下滑使得普通大众都进入到股票市场，并呈现出滚雪球般的效果。然而，对我来说并非如此。从我在这个市场上第一天开始交易，我就对这个市场充满了热情。即使后来这个市场发生了变化并且开始萧条，我对这一行的热情却从没消退过。2001年，由于专业的日内交易的出现，有很多人被迫从这个市场上离开了。那些贪婪的人被市场淘汰，只有那些最有经验、最有激情的操盘手才能在这片萧条的市场上继续前行。虽然海水已经干枯，但是对我而言，旅途才刚刚开始。

事实上，正是因为我缺乏作为一个操盘手的基础知识，所以在互联网泡沫快破灭的时候，我的亏损至少达到了8位数。会数学很重要，但毋庸置疑，我正是因为这点而亏损了很多。我的一些不良习惯和单边操作模式让我受伤很重。每一天，看着股票持续往下跌，我变得很麻木。我总是想不到止损，因为我知道回本只是时间问题。当亏损慢慢增加的时候，我的信心也逐渐变得脆弱。在最初的两年半里，我用我的一双手就可以算出我的净亏损。但是，我对自己的要求是每天都要保证盈利。所以，慢慢的我在这个行业也有名气。后来我所累积的坚实的资金基础让我的自信心与日俱增。作为一个操盘手，除了钱之外，我最大的失败就是我的狂妄自大。

后来行情不景气，使得公司有机会重新审视自己的运营和成本缩减问题。对于我而言，市场的平静也让我开始重新学习我以前缺少的关于交易的基础知识。我开始学习技术分析，以及如何说明不同的K线图形。我逐渐从

原来的单边交易开始变得多元化。我也开始更加仔细地研究那些阻碍操盘手发挥他们最大潜能的心理障碍。更重要的是，我开始意识到有效风险管理的必要性。在接下来的几年中，虽然市场的流动性和成交量都很低，但是我的收益依然不错。在这个市场上实现持续的盈利并不是白日梦，它是一份工作，也是一份事业。而在互联网泡沫时期，那些赚快钱的机会其实就像是尝了一下冰淇淋表面的那一点奶油，只看到了冰山一角，其实还有更广阔的视野。这个市场会向前进步，那么流动性的闸门也会再次开启。所以，那些真正了解这个市场的人才能在这个市场上真正赚到钱，并在这个市场上获得成功。

自信

我所见过的最好的操盘手都是超级自信而且对自己超级了解的人。很显然，对于那种非常成功的操盘手，一旦他们的经历到了一定的程度，他们身上所表现出来的特质跟那些所谓的竞争对手之类的是完全不同的。

真正的自信并不像说的那么容易，觉得自信和真正的自信是有很大差别的。对于大多数人而言，从某种程度上来讲，他们是觉得自己很自信。特别是在这个市场中，有很多所谓的成功人士认为他们有上帝所赋予的天赋，但是一旦遇到困难，他们那种错误的自信也会相应地造成巨大的伤害。有人说，自信是你与生俱来的或是从小就培养出来的。然而，也有人说，自信是从日积月累的经验中磨练出来的。

真正的自信意味着很多。自信的人可以得到他们想要的，可以是女人、工作，也可以是股票。在适当的时刻他们很有动力，很果断。你自己细想一



下，你觉得这个世界上最自信的人是谁？我脑海里最先想到的是最成功的专业运动员和商人。有很多的篮球运动员也可以像迈克尔·乔丹一样漂亮地投篮，也有很多高尔夫球员甚至比泰格·伍兹击球更远、更直。是的，不管是泰格还是迈克尔，他们在工作中都是不断地学习、不断地把技术精细化，这些都是使他们变得卓越的因素。他们的特殊在于他们毫不动摇的自信心以及强烈的竞争意识。唐纳达·川普不是最聪明的人，曾经破产过好多次，但每一次遇到转折的时候，他都能很果断地建立起自己的品牌，并且不断地扩大他的集团。

尽管很多人天生就具有自信的特征，但是对于大多数人来讲，自信是需要很努力才能形成的。不管你是一个什么样特质的人，作为一个操盘手，你都需要建立自己的自信心。对于我来讲，我建立起自己的自信心经过了两个阶段。你必须要从零开始，然后是正数，再开始赚钱。我就是从开始什么都不是，后来变成了一个自信的赚钱机器。在我事业开始的初期，我强调每天都要保持是正数。不管是50美元还是500美元，只要每天能以正数收盘，我就满足了。随着盈利天数的增加，我的自信心也随着我的交易账户增强。在互联网泡沫时期，我知道我可以随时把钱撤离火爆的市场。如果我有一笔交易做错了，我知道下一次我一定可以赚回来。回顾以前，那看似很坚硬的盔甲上面其实已经有了裂缝。后来市场下跌之后，我的交易情况也应声而落。作为一个操盘手，我又回到了原点。我必须从头开始，我也必须重新找回我的自信，才能每天都盈利。有那么一段时间我对自己产生了质疑，但是我仍然保持着学习如何攻克这个新市场的自信。

T3箴言

作为一个年轻的操盘手，你建立的自信必须要坚持，不要因为困难而动摇。

所谓自信，很大程度上是指可以克服困难。如果你能证明自己能克服困难，那么在下次机会来临的时候，你就能发挥得很出色。困难可以让你后退，也可以成为你的动力，对于一个真正自信的人来说，它就是前进的动力。让我们再说说运动员的那些案例。迈克尔·乔丹所取得的成功并不是一帆风顺的。在他列入名人堂的演讲中，乔丹觉得那一刻是他一生中非常重要的时刻，虽然对其他人而言并不算什么。对大多数来说，乔丹原来是狂妄自大而且很廉价的，只不过是把握了一次很好的机会然后站上了一个巨大的平台，才证明他是终极超人。但是对于我而言，他的伟大来自于他竞争意识中透露的理念和想法。当在高二的时候他被迫从学校校队离开，他就比其他人更加努力来证明他是能够进入校队的。在他的职业生涯初期，为了弥补他的不足，他总是很努力地让他的队友表现更突出。每次当困难摆在他面前的时候，他都是非常自信地去一一攻克。

不管是专业的运动员还是专业的操盘手，都需要你在这个行业处于领先地位。在这个位置上，你根本就没有时间休息。任何行业里最优秀的人都是最有竞争意识的竞争者，他们总是不断地努力让自己进入更高的水平。在我年轻的时候，如果我身边的人取得了比我更好的成绩，我会觉得很不舒服。我觉得我就是最好的，而且会毫无理由地质疑为什么我不能每次都取得最好的成绩。我天生就求胜心切，我希望每个人都做得好，但是每当我看到其他



人做得比我好时就会很苦恼。虽然我并不认为这是理所当然的，但是一直以来我都非常自信地觉得我可以赚很多钱。

自知自明

在自信的基础上，作为一个操盘手，我能取得持续成功的另一个品质就是我非常了解自己。作为一个操盘手，你肯定会经历所有类型的情绪。我自己就是一个例子。一开始，带入自己的情绪是很自然的。当你赚钱的时候，你很开心是很自然的，而当你亏钱的时候，自然就会很沮丧。但是，当你成长为一个成熟的操盘手时，每天都要做的一件很重要的事就是了解自己。

你会不停地经历成功和失败。在长期的过程中，你能取得的成功的层次取决于你能否尽量减少失败的次数，以及能否尽量地增加成功的次数。不是每一次交易都符合你的风格。在你所有交易的次数中，你成功的次数也不可能刚好占一半。关键是当你遇到符合你风格的交易的时候，你必须得赚大的。当刚好遇到你不适合的风格时，放轻松，不要太在意亏损。简单地说，能达到这种境界的唯一方法就是了解你自己，意识到什么时候应该前进，什么时候应该后退。

在你经历了各种极端情况之后，自然而然你就能很好地了解你自己了。我觉得，对于不同的人来说，整个学习过程至少需要两到三年。只有丰富的经历才会建立起一定的盘感。每一次的成功和失败都是对你自己的评估，你应该了解什么是有效的，什么是无效的。有些操盘手，从来没有对自己所做的事情进行过评估，也从没到达过自己的潜力极限。所以，很多操盘手在赚了钱

之后就满足了，收市之后就跑出去消遣。同样，也有很多人刚一结束辛苦的一天，恨不得马上就离开办公室。了解你自己的唯一办法就是在每天收市之后评估每一次的交易，回顾你今天对所有头寸的管理。今天我所成交的组合符合我的预期吗？我确定的风险程度适当吗？我今天感觉还不错，但是我所获得的成绩发挥到我的极致了吗？今天早上我没有做好充分的准备，我有耐心、有选择性吗？

你很好地了解自己的唯一方法就是对每天的交易进行评估，通过一些比较刁难的问题来审视自己。

在我刚开始我的事业的时候，我并没有这样刁难自己。开诚布公地说，那个时候我觉得根本没有必要对自己进行质疑，这只是一份工作。那段时间我对自己了解不多，只知道自己渴望成功而且非常想赚钱。我知道亚特兰大城是一个很有趣的地方，我也知道希腊的很多岛屿很漂亮，能和自己最好的朋友一起买一艘快艇去那里会更好。尽管那个时候我知道，作为一个操盘手，我还是得更多地去了解自己。当市场开始萧条的时候，亏损也开始越来越大。在学校的时候，他们总是说从失败中学到的东西比从成功中学到的要多。那些年对我来说事实确实如此。了解自己的过程是很漫长的，也是很痛苦的。一些坏习惯让我亏损了上百万。刚好相反，那段忍受痛苦和了解自我的过程却为我后来20年的成功奠定了很好的基础。

了解你自己到底意味着什么呢？很多操盘的书藉或操盘心理学方面的书藉中都提及要了解自己，相信自己，拥有超级自信。我非常同意这些观点，



在读过这些书之后，总会有种“成功挺容易的”感觉。但是，当你下次坐在电脑前面，经历了一次严重的亏损之后，你才会意识到问题的存在。关于自信和了解自己这两种特质是非常独特的。这两种特质不能是有条件的，否则它们就不纯粹了。作为一个年轻的操盘手，我认为我是自信的，我也认为我非常了解自己，然而这两方面都是脆弱的临时状态。它们都不真实，因为那时候的牛市行情也不够真实。然而，互联网泡沫破灭之后的绵绵下跌，我的操盘手之路才正式开始。

风险承受能力

作为一个操盘手，了解自己的第一步就是要了解自己风险承受能力的底限。在行情好的时候，我能承受更大的风险，是因为一般情况而言行情总会好起来。但是行情不太好的时候，我就会变得比较厌恶风险了。然而，在我刚刚进入这一行的时候，我总是期待事情按照我的预期发展。现在，我已经知道在交易中如何设置止损了。

一般的操盘手不太会关注风险管理，因为毕竟没有人认为它有这么重要。很多人经常问我，我赚钱最多的是什么时候，但是很少有人想知道我亏损最多的是什么时候，因为他们觉得那样不够“性感”。对于我培训的操盘手，我总是会说到的一句话是：“一个好的操盘手会考虑他在一次交易中会赚多少钱，而一个伟大的操盘手会考虑他在一次交易中可能会亏损多少。”你必须一直清楚自己的风险承受底限。在每一次的交易中都要衡量，然后执行。不管在什么情况下，任何一次的交易我都会为自己设置一个止损价。作为一个投资者，尽管我总是会有一些长期筹码，但是在我短线交易的账户

里我绝不会毫无目标地持有某些头寸。很多操盘手都是仔细研究某个标的，然后设置一个非常高的目标价之后就介入这个标的。可是当这个标的的走势一开始就跟他们的预期不一致的时候，怀疑和焦虑就出现了。正是由于夸张的定位导致了严重的亏损。你必须非常清楚每一次交易中你的风险承受底限在哪里。对于我而言，在每次交易中，我的风险承受底限是2比1，也就是说我的止赢价是我的止损价的2倍。这个比率并不是我随便确定的。我是通过大量的交易结构图形才推导出这个非常适合我的比率。这个比率蕴含在我所有的交易中。找到一个适合你自己的风险收益比率，你就能赚得更多，而亏得更少。

如果你不清楚你可能会亏损多少，那么就不要介入。如果你的风险承受参数没有确定，那么再小的亏损也会慢慢放大。一旦你意识到你应该在某个时候设置止损，而且应该早点控制风险的时候，那么你就应该考虑如何设置止损，并设置每天的止损点。当然，也要根据自己最近的表现和市场的最新情况来调整自己的止损点。当你发现交易变得比较困难的时候，风险控制要更加严谨，确保自己在经济萧条时不会陷入更糟的情况。不管继续持有多么有诱惑力，你都要坚持自己的止盈止损。相信我，我也是这样鞭策自己的。

“我想我今天可以追回成本，我知道我今天可以扭亏为盈。”你越是这么想，亏损就会越多，而且回家后还会把自己弄得心烦意乱。下一步就是为自己设置每个月的止损点。如果你达到了某个月的亏损限度，那么说明了两件事：一是你的思路存在问题；二是现在的市场行情不太适合交易。即使只有其中的一个原因，你也应该限制自己的交易。当你到了你的亏损限度之后，停止交易或许会令你非常痛苦，但是我可以保证，这样做从长期来看绝对是



好事。当你达到了一个月的最大亏损限制之后，你就应该降低你的仓位，然后回到起点。重点是，最初的一段时间内，当你可能不能赚那么多的时候你也不会让自己亏损太多。很多时候，不管是你还是这个市场都会有“不在状态的时候”，那么就应该放松一点，好好休息，改天再战。

预期

下一步就是根据你的预期来进一步了解自己。在互联网泡沫破灭之后，我一直在被迫调整自己的预期，因为市场变化之后，原来的预期都不太实际。当你承受风险的能力变小之后，自然而然你所获得的潜在收益自然也会变小。我必须暂时调整自己的心态和节奏，尽管这并不是那么容易。在互联网泡沫期间，我的收益是很可观的，当然，我是多么希望行情能够回到那个时候。但是我必须得学会接受现实，我要学会如何控制我真正能控制的东西。很多进入这个市场的人都抱着一种玩乐的心态。他们觉得：“我很聪明，我也很努力，其他人能赚到钱，那么我也应该能赚到钱。”但事实上，交易并不如此。它并不是说你应该赚到多少钱，也不是说你在上面投入了多少时间就能有多少回报。事实上，到最后，你能赚到多少钱往往取决于你如何引导自己，以及你对交易和自己了解的程度。对我而言，找到正确的方向并到达一个新的高度是有可能实现的。这个市场是有周期的。当市场处于熊市的时候，我也需要放慢节奏，因为我非常清楚牛市总会到来。当市场环境比较适合交易的时候，我就会提高我的预期，把在熊市当中总结的经验教训运用到实践中去。

正如管理风险一样，有效地管理预期也应该落实到细小的环节，然后

一点一点地进步。在不同的市场状况中，股票的交易模式也不一样。一般而言，市场状况有两种模式：震荡行情和单边上涨或单边下跌行情。在震荡行情中，股价会在某一区间范围内震荡，上有压力位，下有支撑位，而且成交量非常低迷。相反，在单边上涨或下跌的行情中，股价在急剧上涨或下跌之前，会在压力位或支撑位附近稍有停顿，一般伴有较大的成交量。无论是在哪一种行情中，你都可以赚到钱，但是所赚的钱的数量和难易程度却有很大的区别。一般而言，在震荡行情中，股票运行的距离很短，每次的盈利也相对较小。在市场单边上涨或单边下跌的过程中，抓住一只股票的大的波段会相对容易一点，而且每次盈利也会相对更多。简单地说，在成交量低迷、区间震荡的行情中，赚钱很难。

首先，你必须得明确市场的运行类型。如果成交量很低迷，股价经过很长一段时间也难以突破压力位的时候，那么你就必须要调整自己的预期了。如果股票很容易就突破了压力位，那么你就可以预期得更多。在每一次的交易中，你都必须牢记这一点。根据市场的类型来设定目标，然后根据变化好的盈亏比率来调整止损点。如果市场状况表明盈利较小，那么你也要满足。同样的，如果运行状况良好，那么你也要确保能抓住机会。

一旦你每一次的交易都调整好了预期，那么你的盈利自然就能慢慢增长。根据市场每天的运行状况来调整你每天的盈利预期。如果你每一次的盈利都较少，那么不要试图增加交易次数来增加你的盈利。一般而言，在震荡市场中，你应该降低交易次数，然后根据市场的状况来等待更好的交易机会。当然，如果你每次的盈利较小，而且交易的次数也较少，那么长期下去，你的盈利也会很少。但是，这个市场并不总是会如此。如果你的收入突



然缩水了四分之一，或是半年都没有怎么盈利，请不要慌张，也许更大的盈利机会就在下一个转角处。当行情不好的时候，要学会总结经验教训，这样，当行情变好的时候，你就能为更好的盈利机会做好准备。

放弃

要想在投资这条路上走得更好，另外更重要的一点就是要很好地了解自己。随着时间的推移，你也能慢慢接受亏损的事实。如果你不能从每一次的失败中吸取教训，那么你也很难在这个市场中走得长远。对每一次失败进行评估，从失败中吸取教训，然后继续前进。如果你一个错误没有制止，下一次让同样的错误发生，那么你的损失将会急剧增加。也就是说糟糕的一天将变成糟糕的一个星期，随之而来糟糕的一个月就会变成糟糕的一年。接下来的事情你也很清楚，你的亏损将很难挽回，然后你将陷入低谷难以自拔。在这个市场上我从没有绝望过，但是持续地亏损一定会对你的精神和心理健康产生重大的打击。为自己建立一个有效的心理支撑是一个长期的过程。现在来说，我最大的优势就是学会放弃。我之所以能如此是因为我必须得这样。正如建立自信一样，懂得放弃的能力也是需要一定天分的。你可以告诉自己最近为什么会出现这样的亏损，你也可以说服自己这一次的亏损不会出现在下一次交易中。当然，这种信念必须是真实的。当你在下一次进行较大规模交易的时候，你就会知道这种信念是否是真实的。如果目标已经确定，那么你在交易中就不应该犹豫是否去执行。

这种学会放弃的能力来自于在生活中获得的平衡。正如你所认为的那样，保持生活的平衡可以让你更好地生活、吃饭、呼吸和交易，这个行业

的高压本质让这种生活方式变得难以形成。你必须得寻找出口来释放这些压力。在我很年轻的时候，我是一个性格很开朗的人，喜欢各种各样的运动，而且很喜欢跟很多朋友交往。现在，我结婚了，还有了孩子，我每天都期待能和我的家人待在一起。安排好你的生活，这样，在交易中的任何盈利和亏损都能让你释然。如果你每天下班之后都去做自己喜欢或爱好的事情，那么相信你更能适应这种反复无常的工作。

学会放弃的能力来自于在生活中获得的平衡。

找到平衡

既然你已经了解自己的风险承受能力，也设定了适当的目标，你也可以在平衡的生活方式中合适地定位自己。那么，现在，你如何来利用这些品质来增加你交易中的收益呢？在这个行业里我最擅长的就是在市场最好的时候能够使收益最大化，而我能做到的原因是我很了解我自己。在这个市场中的每一天都是不一样的，如果你在交易中能承受一定风险的话，那么不可避免的结果就是你肯定会有亏损。同样，这个市场中的每一个月都不一样。在每一年中，总有那么几个月的成交量和流动性是很低迷的。当然，也总有那么几个月市场的波动很小，这个时候要想盈利会很难。特别是在夏季，投资者们都会选择消暑度假，成交会很低迷。如果没有外在因素刺激价格的波动，那么股票价格的波动都很平静。如果市场很低迷，我一点都不会急着去交易。要学会的一件很重要的事情就是，要能意识到这个市场什么时候适合



交易，股票什么时候会反弹，成交量什么时候大，什么时候好赚钱。如果能做好几个月，那么基本上一整年都是盈利的。在行情低迷的几个月中，我会保持好的习惯，降低仓位，同时降低预期；当情况好转的时候，我会全身心地卯足精力去查阅图表、分析风险收益比的可能性。

在真正开始交易之前我会等待两件事：一个是市场，一个就是我自己。一般而言，当你准备好其中一个的时候，你就能阻止亏损，或者说赚一点；但是当二者都准备好的时候，那么你就可以以此为生了。如果早上我到办公室看到图表很清晰，而且股票的交易也很好，那么我就不会离开我的办公桌，而且还可能加大该股票的仓位。有一段时间，我曾把仓位加到了六位数，才能达到我全年的盈亏平衡点。那段时间，我跟其他的操盘手最大的区别就是我能很好地了解自己。一般而言，我的预期都很准，而且也能根据当时的市场情况来调整我的风险承受能力。我知道自己是否具备有效交易的关键素质。我知道如果我准备好了，时机一到，我将加速前进。

在交易开始之前，等待两件事：市场和你自己。

作为一个操盘手，为了能更上一个境界，你必须得在行情好的时候赚到更多的资本。你不能让过去的亏损拖着你不放，在行情好的时候还不能更好地赚钱。提醒你自己要学会如何去阅读图表，你得花时间不断地给自己充电来提升自我，也许偶尔的一些所学所得会让你达到更高的境界。在行情好的时候，要学会认识自己。在更大的资金规模中执行自己的交易计划时，要记录好你内心的真实感受，要记住曾经发生的林林总总。正是因为过去那些辉

煌的日子让我有动力一直坚持这份工作。在市场行情好的时候，周围的同事每天上班就觉得特别兴奋，就像准备比赛的运动员一样，随时准备着一场大的赛事的来临。我也非常期待着这一刻的来临，因为我对我自己所做的一切充满信心。

整合

证券交易是一个比较无情的行业。要想成为一个优秀的操盘手，你必须有很丰富的经验和一定的学习能力。在马尔科姆·格拉德威尔（Malcolm Gladwell）的《外人》（Outliers）这本书中，他曾测算过一个普通人需要花费10000小时的努力才可以在某一个领域内成为一个专家。对于运动员而言，要数年的练习才能建立起信心。对于操盘手而言，也需要多年成功与失败的经历才能真正明白这个行业里的所有事情。不幸的是，大多数的操盘手都是在最困难的时候被逼无奈才去了解这些最重要的教训，但是也有很多人从来就没有了解过。几乎没有人能预知这个行业里的起起伏伏。在我进入这个行业的初期，我就知道我这辈子都会跟这个工作在一起。我以一种积极正面的态度去吸收这个行业中的很多事情。要想成为一个成功的操盘手就像一个巨大的拼图摆在面前，就算花很长时间很努力地去拼凑，也不是每个人都能找到所有的板块。如果你能把所有的拼图拼在一起，那种感觉一定会特别兴奋。

在T3唯实培训的过程中，在我对一些新的操盘手进行培训，以及帮助一些有经验的操盘手进阶的时候，相比过去几年，我现在的培训所关注内容又增加了好多。现在的操盘手再也不用像过去那样用那种困难的方式去学习别人的教训和经验，而是可以吸收和学习现在所有最新的技术资源和可用信

现代操盘手

息。在从别人的经验中学习一些最重要的的经验的时候，我希望通过分享我的经验让其他人明白交易中的一些陷阱和重点。如果你按照一定的规律去学习和操作，那么毋庸置疑，你的学习周期将会缩短。最重要的是，要明白这个市场是一直在变化的。我在这个行业里能存活并持续盈利的原因就是我能不断地适应这个市场的变化。你必须要适应变化，并且在每次变化的时候能知道如何获得成功。

生活和交易都一样，总会有很多起起伏伏，需要克服的困难也很多。所以，乐观的心态是必不可少的。当你面对困难或是被一个艰巨的任务打倒时，你可以有三个选择：回避它，放弃它，或者勇敢地面对它。战胜任何挑战或是改变任何性格上的弱点的唯一方法就是面对它们。要学会不断地审视自己，然后进行反省。当你觉得不能适应的时候，要学会对身边的事物保持一份好奇心和宽容心。不要试图忽视或回避它们。当你的信心受到动摇的时候，要学会勇敢反击，然后用积极的心态提醒自己是一个优秀的操盘手。如果你不断地学习和探索自我，你不仅会获得成功，而且你会觉得快乐。如果你对于我所说的交易有足够的热情，那么那种高度的满足感最后将改变你的生活方式。

战胜困难的唯一方法就是面对它。

Chapter Ten

第十章



来自斯科特的法则



来自斯科特（Scott）的法则

10年前，当新世纪的帷幕才刚刚拉开的时候，这个世界还是充满了乐观和希望的。由于互联网的巨大变化带来了信息技术革命的爆发，投资者们看到了他们证券组合的惊人收益率。美国人的支出水平急剧增长，美联储的预算也迅猛增加。再把时间拉回到2010年，这个世界完全变了。互联网泡沫破灭了。“9·11”事件的发生让这个世界更加地愤世嫉俗，引发了一场不受欢迎的战争。下一个泡沫就是房地产，它让整个世界经济陷入了多米诺的恶性循环。2008年的金融危机彻底摧毁了美国所有消费者的信心，整个市场陷入了前所未有的混乱。美国赤字创下了历史上的新高点。

一直以来，居民和家庭都过着人不敷出的生活。很多公司被一个接一个的丑闻所困扰和拖累。政府试图挽回局面，阻止整个金融体系的崩溃，在这个过程中，还安排了一系列危险的紧急救助程序。这些看起来好像整个社会的信用体系都将不复存在了，公众也不知道他们该相信谁了。

然而，不管面对什么样的挫折，你总有机会从中学到经验和教训。学会保持清醒，不要人云亦云，这才是最明智的。我们已经经历了互联网泡沫中的高点，也经历了泡沫破灭过后随之而来的低点，我们也感受了曼哈顿“9·

11”时候的巨大破坏。我们预测到了房地产市场的崩溃，也为2008年的市场危机做好了准备。我们认为，每个市场都是可以预测到的，而且在每个市场上都可以赚到钱。当这个世界即将进入下一个十年之际，我们希望能把我们所学到的分享给那些希望对这个市场不再无能为力的人们。

一直都有计划，一直都做好了准备，一直都有责任心。那么，最终你一定掌握你自己的命运。你所需要控制的所有资源也都在身边。希望是一种特别有力量的东西，尽管我们生活在一个愤世嫉俗的世界里，但是我们总是有很多理由保持积极乐观的态度。对于我们每个人，甚至一个国家来说，这次危机过后的机会更有利。这个世界到了要改变的时候了，我们每个人也到了要掌握自己命运的时候了。

一直都有计划，一直都做好了准备，一直都有责任心。

现在的我们

2008年，对于美国人，对于我们操盘手而言，是非常关键的一年。那个时候，交易大厅的嘈杂喧闹震耳欲聋。巨大的风暴冲击着市场。华尔街就像这个事件中的避雷针，交易大厅尤其喧闹。在接下来的6个月里，每个操盘手都是起早贪黑地上班，期待能在整个事件中少受一点损失。这一切就像经历了一场自然灾害：那些曾经有过类似经历的老手们开始呼吁那些有眼界的操盘手们要好好把握人生中仅此一次的交易机会。快速果断地行动非常有必要，因为世界末日的担忧会让股票市场陷入崩溃。后期股票的宽幅反弹所带



来的巨大机会只属于那些有准备的人。伴随着互联网泡沫破灭之后疯狂而来的是8年的低谷，但是日内交易并没因此受到影响。在经过一次持续时间很长的牛市之后，另一个泡沫又将破灭。

贝尔斯登这个世界上最著名的银行之一在一个星期内就顷刻破产了。当然，想预测金融体系中的问题有多深，或是操盘手明年能赚多少钱，这些都是不太可能的。从2008年早春开始后的12个月，让这个有100年历史的企业瞬间垮台，可以很不幸地说，这是我们这个国家历史上最黑暗的时期，那个时候失业率达到了近几十年的高峰，融资低迷，而且全球经济也陷入混乱。当一些所谓的学者和专家预言萧条将长时间持续的时候，悲观情绪开始弥漫开来。很多人还说，我们的储蓄将会被蒸发。还有人警示说，小企业将面临倒闭。美利坚帝国被定位为曾经罗马帝国那史诗般的没落。每一个人都在寻求关于如何处置他们的资金的建议，觉得除了把钱放在床底下以外，没有哪个地方是安全的。当第二波谣言来临的时候，更多的企业开始倒闭。对衰退的恐惧开始变成对经济末日的恐惧。事情的发展比企业不再盈利更糟糕，曾经美国企业的优秀榜样也将不复存在了。

掌握你自己的命运

包括操盘手在内，没有一个人愿意看到失望的结果。经济问题会困扰我们所有的人。我们公司很多人的朋友和家人都失业了。由于经济衰退，生活中多了很多伤心欲绝的故事，也给我们在这个市场中的每个人都带来了麻烦。当然，作为一个操盘手，如果说我们在这混乱中很萧条，可能有人会觉得这是谎言。没错，混乱就意味着机会。如果你能放慢脚步，保持专注，那

么你就能好好利用这巨大波动所带来的经济疼痛。

混乱就意味着机会。操盘手通过利用巨大波动所带来的经济疼痛，从萧条中找到生存的希望。

作为一个操盘手，最伟大的事情就是不管你身边的事情怎样变化，你都掌握你自己的命运。对于你自己的问题没有任何借口，所有你能做的就是审视自己。在国家经济衰退的时候，几乎所有的人都在抱怨。在这种特殊时期，大家都互相指责，很多人都觉得那些拥有大量衍生资产和大量年金的银行在我们所有的问题上犯有过失。那些试图利用无知的借款人掠夺性的贷款能力的抵押贷款公司，应该对那些平衡账目造成的有毒资产负责。所有问题的根源在于政府的过度支出、腐败以及缺乏远见。正是因为这些因素导致了这个国家的贫富差距越来越大，而且生活水平也在逐渐降低。

事实上，这些公司能够从那些非法活动中侥幸逃脱，是因为他们通过一些现代普通人难以明白的金融工具来伪装自己，这些最终导致了整个金融体系的崩溃。当然，虽说是以上的这些因素导致了我们的生活质量的下降，但实际上也不能忽略了普通人的认知不足。美国人根本就不了解那些基金，就喜欢把钱投进去，而且还希望能从中获得一些不切实际的收益率。那些潜在客户，也就是所谓的“房屋所有者”，被欲望蒙蔽了双眼，他们拿出了那些利率高得绝不可能偿还的房屋贷款去投资。美国选民屈服于华尔街的违规竞选活动，投票给那些身处于大财团的政客们。所以，经常被忽略的一个事实就



是人都具有两面性。

美国人喜欢提前消费，而且比世界上其他任何国家的人的储蓄都要少。政府的借钱消费习惯也造成了社会中的每个人都只看到眼前。次贷危机以及后来的全球性信贷危机都是由于金融体系中信用体系的全面缺乏所导致的。很多居民和家庭都去购买他们根本就不能支付的房子，也有人通过信用卡以卡养卡来试图解决他们的信用问题。总的来说，问题所在就是信用，也就是说我们在短期以我们的财产来申请抵押贷款。权利意识和无情的贪婪决定了很多美国人现在的局面，当然也包括大部分成功且著名的公司在内。个人为了在短期内过上富足的生活，宁愿以后面对破产的结局。等催债电话打来的时候，法拉利和度假别墅早已经享用几年了。作为一个普通人，我们没有长远的眼光，而且也不能对我们自己的财富负责。当事情的发展超乎我们的控制的时候，我们很快就开始指责别人了。

你也许会对一个短线操盘手谈论长期发展感到很好奇，那是因为你还不了解完美交易的真正原则。操盘手绝对不会把他们自己的钱和生命放在别人的手里。当事情愈演愈劣的时候，操盘手们也不会表现得不理智。大多数的时候，操盘手们不会为他们的问题而指责别人，因为他们有掌控能力。操盘手们会经营自己的企业。当行情好的时候，他们会猛踩油门全速前进；当行情不好的时候，他们就会停下来休息。当操盘手做的好的时候，他们会从中吸收经验；而当他们做的不好的时候，他们会马上停止错误，然后从中吸取教训。在交易中，每个人都必须学会控制。在决定我们份额时的独立意识，是这个行业具有高收入的重要原因。



作为一个操盘手则意味着，不管你身处何处，你都可以掌握自己的命运。

交易咒语

作为一个短线操盘手，为了获得成功，你不能光凭感觉。要想在长期内持续盈利，唯一的方法就是像中了咒语一样地生活。交易有时候就和生活一样。在工作之外，如果你缺乏准备和计划，那么也会影响你的操盘工作。在我职业生涯刚开始的时候，做事情总是半途而废，这一点从我当时的盈亏状态就可以看出来。后来我之所以能够获得进步，或者说我能成长为一个操盘手，就是因为我对自己的生活和工作的严格要求。虽然每个人都不一样，但是每个人都在为自己的工作而努力。然而，对于我而言，如果没有形成一定的习惯，充分地投入到战胜市场的状态中去，那么我是不可能持续成功的。

交易不仅仅是一份工作，更是一种生活方式。在2008年经济危机的时候，那些操盘手能够盈利的原因是他们明白风险管理以及谨慎的重要性。当其他人都在大量买房或盲目地把钱投入到市场中去的时候，操盘手们已经开始警觉和小心起来了。在成为一个能持续盈利的操盘手之前，你所要了解的一个道理是，工作之外也要知道真正的价值所在。永远不要低估你所面临的风险，永远也不要低估你所能承受的风险。杠杆和借贷能为家庭和企业提供成长的能量，但是当它们过度的时候，你将会让自己处于危险的状态。所



以，当我说你必须要有自己的计划的时候，并不仅仅意味着某一个交易日，而是指你生活中的每一天。如果你的交易和投资活动之外的生活没有平衡的话，你也不能把你的工作状态发挥到极致。

你不要以为交易是一份简单的工作，随随便便就能持续盈利。在这个行业里，日复一日，年复一年，情绪的波动会使得你的心脏很脆弱。如果你没有一个完整的计划，或是不能平衡好生活中各方面的成功和失败，那么你的事业就会受到冲击甚至失败。真正意义上的交易会让你的视野更宽阔，交易中包罗万象的价值观也会影响你的生活。不要追逐泡沫，也不要追涨股票。当其他人都在变得过度兴奋和贪婪的时候，回退一步，然后理性地评估一下现在的状态。大多数的时候，当兴奋到达顶点的时候，往往意味着崩溃的来临。互联网泡沫如此，2008年发生的一切也是如此。如果你足够谨慎并且有机会，你不仅可以避免那些你个人遇到的潜在灾难，你也能从交易的另一方面赚到钱。

有件事让我很困惑，就是很多人都不太认同高频交易，或者说是“日内交易”。在最近的几年里，我期待着大家能开始明白，高频交易相比那种买入然后期待那些资产能自动以某种可靠的方式运行的模式而言，拥有很多优点。不管你是职业操盘手，还是短线操作自己证券组合的投资者，必须对自身金融资产承担责任。

构建程序

对于你自己，特别是对于一个操盘手来说，取得成功的第一步就是建立一套对自己有效的程序。虽然每个人都有不同的做事方式，但是在你的

习惯和模式中应该有某些特征是保持不变的。我自己的“咒语”就是纪律和准备。任何模式的核心都是强烈的工作责任感。有的人可能天生就适合做操盘手，但是我们中的大多数都需要大量的工作和自我修正的过程。形成良好的习惯需要时间，而且在这个过程中，你将学会什么该做，什么不该做。

我就是个习惯养成者，我每天的生活几乎都差不多。正是我生活模式中那种有纪律的特征，让我很快明白，如果不赚钱，那就会觉得很失落。当你已经有了计划框架，而每件事都一样的时候，你就会知道发现和解决问题会变得很容易。每天早上，为了有足够的时间进行准备，我都会在6点钟之前起床。然后我会从我家所在地泽西城坐船到曼哈顿的交易大厅，一路上我会阅读《华尔街日报》和《投资者商业日报》来开始我一天的研究。早上7点我一到办公室就会有一种强烈的预感：今天会有什么重大新闻发生，以及哪些股票会有好的表现。我也会向简报网或是其他的一些媒体请教，以便能收集更多会影响市场的信息。

在我做完研究之后，我会开始制作价格点位清单。如果你是T3唯实的忠实观众的话，你可能就会对我的早间操盘指引（Morning Gameplan）比较熟悉。我的操作指引摘选了我整个股票池的精华和纲要。作为一个能持续盈利的操盘手，构建一份看盘清单，是一个非常重要却一直不被世人看重的方面。你必须有一组你非常熟悉的股票组合。在大多数情况下，你的每一只股票不是每一天都表现得很好，所以你必须囊括各个板块的股票以便能进行转变。对于我而言，我一般有30到40只股票非常熟悉。交易这些股票不仅可以满足我的日常开支，而且也能缴清我儿子的大学学费。



在这份价格点位清单上，我会把每只股票的图表都列出来，重要的地方还要作上记号。我会写下它们的买入和卖出触发点，并将其作为第一和第二目标价位。同时，我也会把每只股票中值得考虑的重要地方做好笔记，然后结合整个市场的情况，总结成纲要，整理出一篇文章。我观察那些有反转迹象的股票，这也是我最喜欢交易的一种模式，它可以为我提供很多有用的风险—收益参数。

表面上，作为首席职业操盘手，我做每天的早间操盘指引是为了帮助T3唯实的订阅者准备一天的交易。但实际上，即使没有T3唯实，我也会每天早上列出价格点位清单。构建这份看盘清单，以及每天浏览这些股票，可以让我更准确地把握这些股票的每一次机会。在上午8点45分的时候，我会在T3唯实录制早间视频，分享我的研究并且温习下我的股票池中的个股价位情况。对于我来说，在视频中浏览这些股票可以进一步加强我对当天所操作股票的认识和理解。

当然，准备的过程是很艰辛的。一旦你开始准备，那么接下来自然就要去执行。正如运动员一样，你的技能和自信都来自于平时的练习和准备过程，这样一旦有机会，成功的概率就更大。一旦你构建好了自己的程序，接下来自然而然就会形成习惯。很多人惊讶我在开盘之前竟然会做这么多的功课。我会进行自己的研究，列好我自己的看盘清单，同时还在T3唯实的博客上面发表评论，还要把我的观点发布给媒体，这所有的事情都在上午8点钟之前完成。但是对于我而言，这些现在都很自然，因为我已经把这套程序变成了一种习惯。

找到平衡

在我的意识里面，最重要的事情就是准备，但是你也得学会有效地安排和利用交易时间。每个人都有他们自己的关注点，所以重要的是要听从你自己潜意识的安排，然后告诉自己什么时候该交易，什么时候不该交易。我一直都是遵守纪律和游戏规则而逐步成长起来的，所以当我要偏离我的计划的时候，我会后退一步，审视一下其中的原因。当市场波动异常剧烈的时候，我也会每天待在我的办公室里一整天。然而，在大部分交易时间，我都会告诉自己要保持平衡的状态。

很明显，保持精力旺盛，现在基本上可以成为我现在的的生活以及工作情况。在午餐时间，一般你都能发现我在游泳、骑车或是跑步。我的大部分盈利都是来自于交易时段中的开盘和收盘左右的时间。尽管有时候我会错过中间时段的交易机会，但是最终收益的提高也归功于我中午的作息习惯。即便在交易时间有再多的事情需要处理，我仍鼓励操盘手们选择一种运动方式来缓解压力和增强体质。有效率才是最重要的事情。在交易期间，一般你擅长什么，就让它为你创造更多的收益。当你疲倦或是厌倦的时候，要学会止损；当成交量很低迷而且不能明确判断市场趋势的时候，不要轻易下单交易。这个时候，可以锻炼一下，或是出去散散步，或是出去吃个午餐，总之做一些可以让你保持注意力和提高效率的事情。

同样的，在收盘之后以及周末也是如此。如果操盘手让自己一直保持在一种高压的状态，那么他的职业生涯也很短。证券交易是一份高压力的工作，不管以前做得多好，在行情不好的时候总是会受伤。作为一个操盘手，



要想在这行长时间地待下去，你必须找到缓解压力和享受生活的方法。一个成功的操盘手绝不仅仅只会做证券交易，良好的生活方式可以让你生活愉快、身体健康，同时保持高度的注意力。以我的经验来看，任何时候，只要你生活中的某一部分出现了不和谐，都会影响到你的交易。我不会因为一次不好的交易而影响我的生活。我喜欢分析为什么会出现失败的交易，或是糟糕的一天，甚至是糟糕的一个星期。当你在进行职业生涯规划的时候，不要仅仅停留在交易上。要理性地面对自己，也要关注健康和幸福指数。我很喜欢社交，也喜欢参加聚会。我个性中的某些方面可以让我成为一个优秀的聚会策划人，以及婚礼和成人礼的司仪。在成为一个操盘手之后，我依然通过我的社交生活来缓解工作压力，享受生活。如果你度过了美好的一天，那么就不要再犹豫和其他的同伴、朋友来分享喜悦。如果你这个月都还不错，那么就度个假，犒劳一下自己。如果你今天早上过得很糟糕，那么下班之后，就去充充电，释放一下压力。

超前思维

在每天的准备过程中，我都会尽可能地把市场和不同板块的运行周期拉长。很多人喜欢说他们在投资的时候把技术分析和基本面分析结合在一起，但这种方式最后通常是很困难的，总会偏向于某一种分析。我更倾向于将技术分析和常识结合在一起。首先，也是最重要的，我将图表作为未来价格的无偏差参考指标，一旦经济因素或者宏观市场情绪和我在图表上看到的相反，那么我就会有所警觉。或者说，如果某个图表模型和我的常识判断一致，那么我在操作上就会更自信和激进些。

2008年，我在美国全国广播公司财经频道中曾强调，黄金在未来的一年里都值得关注。之后，那些专家学者对于我的言论都不以为然，甚至嘲笑。从我的图表中可以看到牛市头部和双肩底的形成，而且其他的因素也表明黄金的价格肯定会突破1000盎司的水平。在金融危机触发之后，很多投资者看到手中的资产不断贬值，他们需要寻找资金的安全地。当恐惧和波动不断加剧的时候，他们更希望把钱放在他们可以看得和摸得着的地方，而黄金就是最理想的标的。美国政府开始印制钞票去解救即将倒闭的银行和汽车制造商，这样却带来了未来通货膨胀的升温。2009年，黄金价格的每一次爆发及走势都和我曾经所说的一样。后来，美国全国广播公司财经频道就开始频繁访问我，探讨我的操盘方法。当时在很多人都害怕投资的时候，我引导我们的T3唯实团队和T3操盘手们进行黄金投资。可以说，那一次的黄金投资案例是我们投资哲学中非常典型的代表。

大部分人在他们第一次买股票或者卖股票的时候就注定了他们在交易方面的失败。股票市场是一个非常残酷的地方。在他们还不知道发生了什么的时候，市场已经把他们搜刮殆尽了。人类生来就是很贪婪的。很多人听到了某只股票的一点点小道消息，就觉得他们必须得“投资”它了。其实，那些风险资金都是期待某家上市公司能起死回生才介入的，而这种资金所包含的风险不是一般投资者所能承受的。每个人都想赚快钱，都希望能把好不容易攒的一点积蓄很快就变成一笔很大的财富。这些人对于如何成功根本就没有一个完整的计划，还没有进行第一步的了解就跳进了这个市场。他们从盈利变成亏损，最后赔光了也不想停下来。对于交易或是投资，如果没有做好一定的心理准备，那么他们不管买什么都注定会失败。



这些人和成功的投资者之间的区别就在于是否有一个完整的计划。在任何行业，你要想获得成功，都必须得制定计划。首先，你必须定义好你的目标和预期。如果你不知道你想要什么，或者说你不知道从交易和投资中你想获得的理性目标是多少，那么也不可能制定好一份计划。第二步就是要好好研究一下如何来制定这份计划。现在很多人都从互联网上去搜索最新和最热门的交易系统。如果你想通过持续搜索获得简单不费力的利润，那么你一定会上当的。现在市场上有很多技术指标和参数，但是它们有很多都是互相矛盾的。最好用、最简单的方法就是找一个适合你自己性格的策略，然后坚持下去。同时，找一个和自己性格相似的圈子，这样有助于你在遇到“过山车”行情的时候控制自己的情绪。当然，要尽可能地多接触专业人士。和那种总是喜欢赞美的人交谈不能让你知道所有的事实，但是至少从心理层面上有助于你明白成功的必要条件是什么。

作为一个操盘手，了解自我的过程需要花费一定的时间。花时间进行自我学习是非常重要的，想着怎么交易和实际中怎么做交易还是有一定区别的。交易是非常考验人的，进行一定的模拟练习也非常有必要。你可以从中学会一些比较关键的东西，你也可以练习如何执行，但是真正的学习要从开始进入市场的时候算起。在你作为一个操盘手的头几个月，你的目标是吸收消化尽可能多的信息，然后开始构建一套程序，从而为以后的成功打下基础。一旦你的程序建立好了，那么接下来重要的就是让自己变得更有效率 and 更有活力。

Chapter Eleven

第十一章



来自伊恩的法则



一份企划案

一般人通常都不明白为什么我会说作为一个操盘手，你必须为自己制定一份企划案。他们总觉得，“我只是一个操盘手，又不是什么小企业家”。交易这个行业不同于其他的工作，从本质上来讲，你需要像经营一个小公司一样来经营这份工作。不管你是什么类型的操盘手或者在这个市场上的目标是什么，都很有必要把一些重要的内容一一罗列出来，这样有助于你有一定的逻辑框架来保持一定的纪律性。撰写一份全面的企划案只是塑造责任感的第一步。了解你自己擅长什么也是需要花费一定的时间和精力的。在你操盘手职业生涯的初期，重点应该放在作为一个操盘手你的优势有哪些，而不是花时间去纠结盈利和亏损的数字。如果你没有为成功做这些准备的话，要想以后获得持续的盈利几乎是不可能的。

在撰写你的企划案的时候，你必须问自己的第一个问题是：我的价值在哪里？对你的价值进行定义有助于你开始形成自己的预期，同时促进你的交易风格的形成。接下来你要思考：你希望从操盘手这个职业中获得什么呢？物质上的，身体上的，还是精神上的？很多人在开始交易的时候都不能回答这个问题。你是想着通过这份工作获得一份稳定的收入来补贴家用，还

是只是想通过偶尔的交易来增加一点额外的收入？进入这一行，你有足够的控制力和自由度吗？作为一个操盘手或是投资者，定位好自己的目标能够让你朝着正确的方向运行，做出正确的选择。你愿意在这个行业中投入多少资金、时间和精力呢？

很多操盘手选择这一行是因为他们从别处得知，干这一行可以过上既有钱又有闲的生活。你只要早上9点半到办公室，下午4点休市的时候就可以下班了。你是只想随便做一下这份工作，还是想全身心地投入到这一行中呢？你需要衡量，在你的预期范围内，你能为之付出多少。你既想通过作为一个操盘手来谋生，而又不愿意付出大量的时间、精力和情感，这是不可能的。你是如何来评估自己的呢？如果你在这一行不成功，那你会怎么办呢？大部分的人都没有好好思考过自我评估这方面的问题。当他们面对挫折的时候，他们会恐惧和动摇，这是因为他们从没想过失败了会怎样。失败是一种短暂的状态，每个操盘手在成功之前都会面临失败和挫折。你必须要为可能发生的每一种情况做好心理准备。在你做第一笔交易之前，制定一份企划案，并且回答出这些重要的问题。

找到优势

能够成功，很大一部分原因在于能够很清楚地了解自己。很多人总是会试图做一些他们不擅长的事情，就像有的人根本不明白为什么自己要选择操盘手这一行。在任何领域，要想获得一份成功的事业，你真的只需要把一件事做好就行了。沙克·奥尼尔从来不投三分球，史蒂夫·纳什从不参加灌篮大赛。我知道我什么做的好，什么做的不好。我不太擅长日内短线交易策



略，我最擅长的就是耐心等待完美的交易时机。

当我们在选择行业的时候，我们需要把自己的优势和目标结合起来考虑。比如，有的学生擅长阅读和写作，那就不要想着成为一个火箭科学家；一个数学天才就不要把目标定为成为一个记者。作为操盘手也是如此。有的人想要了解某种特殊的交易风格，是因为他看到其他人通过这种交易策略获利很多，但是这种策略对他而言并不是最好的。有的人可能会被某个能持续盈利的短线操盘手的策略所吸引，但是他不能持续地专注和遵守纪律，所以也不能执行这样的策略。相反，另外有的人会因为较大的获利空间而选择波段操作，但是又缺乏一定的耐心。你必须尽可能地找准自己作为一个操盘手的优势，然后形成一种交易风格使你的优势发挥最大的效用，而不是定好一个目标后，死命地往里面钻。确定一个最适合你风格的交易模式最有效的方法就是制定一份企划书。

那么如何来定位自己呢？事实上，大部分的人都不是通过做交易来赚钱的。这个市场上的大部分参与者的操作模式都是很原始的。他们不能把感性和理性区分开来，而且也没有一个持续的操作计划。为了能持续地盈利，你必须要避免羊群效应。你所做的必须要与众不同。

能够获得成功的绝大部分原因在于能很好地认识自己。

简单并不意味着容易

交易不是一件容易的事，但交易却是一件简单的事。在这里，“容易”

和“简单”不是同义词，它们的区别非常重要。说交易是件简单的事，说明白点，就是指不难而且很纯粹。有很多人在交易过程中总会遇到很多问题，那是因为他们总是想反了——他们希望整个过程能复杂点，但是结果却很简单。有的人认为，如果他们能使用最热门和最复杂的新参数，那么他们就会比其他人要聪明些，以此使自己崭露头角。所以，说交易不是件容易的事，是因为很多人把它弄得比它本来的要复杂。我不是天才。我也不认为我的想法有多创新。在我看来，我就是个很平凡的操盘手。但是我能获得持续盈利的原因是因为我为自己而做交易，而且我会让自己变得简单。

很多人觉得做交易是一种极其复杂的操作。很多投资者认为，技术分析就像某种巫术，那些充满了波浪和线条的图表太复杂了，根本就难以理解。很多人害怕技术分析，而且对高频交易充满了怀疑。我很疑惑到底为什么呢？这些人不明白的是，交易之所以这么复杂，是他们自己造成的。你根本就没有必要使用一打不同的指标或每天交易很多股票。每个人在一定的时间内能够理性预期和理解的东西是有限的。承认这样一个事实吧：一天交易一次，甚至一周交易一次，这样你就能盈利很多。

此外，要想成为一个成功的操盘手，你不需要是一个天才。有时候，“聪明”反而会成为某种障碍。你越认为你聪明，那么你在你自己的思维里就陷得越深。现在市场上有成百上千种图表模型和交易策略，每一种都有它自己的特点，如果能被正确地执行，它们中的每一种都有一定的效果。但是请记住，我说的是“如果被正确的执行”。很多策略在过去的测试模型中看起来很强大，但是后来证明不怎么样，是因为过去的结果只是被单一地应用了一下。当然，又有谁能始终如一地很坚定地执行某一种策略呢？你必须能



构建一套你能复制且属于自己的游戏规则。同时，切记要量力而行。另外，很多指标是互相矛盾的。如果你关注了每一种新的工具、策略或指标，那么你在这个过程中不仅徒劳无益，而且还会让自己疯掉。

最后，股票只有三种状态：上涨、下跌或者盘整。这一点是很简单的。当有人跟我说对他们的交易感到很困惑的时候，我就提醒他们这个简单的事实——上涨、下跌和盘整。在你的意识里，如果你能以这种简单的方式开始交易，那就为你以后简单的生活建立了一个好的开始。一个好的技术分析派的操盘手唯一关注的就是价格和价格本身。当然，明白关于你所交易的股票的宏观经济和消息也很重要，但是价格的变动都会反映出来。大部分的人都不明白技术分析的本质以及原理。

股票只有三种状态：上涨、下跌或者盘整。

技术分析的原理

简单点说，技术分析就是对价格的研究，它通过买入和卖出来反映。K线分析是一种分析和追踪价格走势非常有效的方法。买入和卖出都是由于人们的情绪所导致的，包括个人投资者的反应和机构操盘手的动向。

如果价格代表了人们的情绪，那么技术分析就是对价格的研究。因此，从本质上来说，技术分析是对人们情绪的研究。K线图、轴心、回撤以及基点等技术分析中的术语都是人们在交易股票时候的情绪反映。了解这个游戏规则的人能够控制他们自己的情绪，他们总能走到一般人的前面。所以，不要

总是陷入和其他人一样的交易情绪模式中去。

正如扑克牌游戏一样，要想玩好扑克牌，无非就是要知道桌上其他人的出牌想法。如果你手里有2到7的牌或是绝对王牌，那当然没问题。同样，作为一个操盘手，如果你交易的是美国国籍集团（AIG）或是美国苹果电脑公司（AAPL）的股票，那当然没关系了。K线图可以让你知道这个市场上的其他参与者在想什么，在做什么。你只需要知道怎么去看这些图，以及技术分析包含了什么内容就可以了。通过K线图的技术分析，你可以得到很多关于其他操盘手在做什么的线索。从中你可以看出什么时候短线资金被挤出来了，什么时候机构资金在开始慢慢建仓。你也可以看出一只强势股什么时候会短暂休整，什么时候开始另一波的拉升。

说实话，如果你对这种方法没有偏见的话，那么你可以从中看出所有你想知道的东西。很多人在使用技术分析的时候就已经形成了一种先入为主的偏见，他只是为了印证他以前已经很根深蒂固的观点。如果有人认为总统现在很差劲，而且经济会继续下行，那么他们就会找一些看空的模型来印证他们预想的观点。带有偏见的交易会给你带来很多麻烦，因为你没有让价格准确地反映实际的交易情况。每个人都想有自己的观点，但是你不能让你的交易过于主观。我经常用一句简单的话来跟操盘手们表达这种观念：“在阻力最小的路上走。”从K线图上来看，阻力最小的路是一只股票最有可能突破的方向和过程。如果一只股票在某个方向上运行遇到很大阻力的话，那么时间的消耗就会很严重，随之这只股票就会往反方向走。如果你能确定阻力最小的K线图，那么你将会成为一个非常成功的操盘手。K线图会讲故事，它会告诉你一只股票会怎么走。所以，让价格来主导吧。



形象化的成功交易

心理学家通常认为形象化是获得成功的很重要的一部分。运动员经常被告知要想象一下理想的比赛。一个棒球运动员想象一个平衡的旋转，所以就击了一个平飞。篮球运动员通过适当的方式想象有节奏地过人，然后投篮……在他们的脑海里，完美的画面是什么样子，那么当机会来临的时候运动员几乎可以完美地完成。形象化，再加上平时的肌肉锻炼，这个运动员的表现肯定可以一直很完美。在交易中，这些理念同样适用。在交易开始之前，你就应该在脑海中想象完美的交易是什么样子，然后等待时机。当机会来临的时候，你只需要集中注意力执行这些交易就可以了。

我曾经也有一段时间处于没有计划的交易状态。正如T3团队中的其他成员一样，我在互联网泡沫时期开始进入这个行业，当时的市场环境似乎没有必要花太多心思去做准备。我买了一只股票，它涨了，我卖了，然后等到它回调的时候，我又买进去了。我从来不会早起去办公室做准备工作。我也不会收市之后分析我的交易。互联网泡沫之后，每个人都开始改变，而我发现这个转变对于我来说非常困难。当其他人都已经适应了之后，我还能适应新的市场环境。我的坏习惯根深蒂固，以至于我很难改变它们。我不知道怎么赚钱，也不知道完美的交易是什么样子。

现在，我会一丝不苟地做好准备，因为这样让我能在交易上成功。形象化就是我现在所做的事情中的一部分。我知道我的完美交易是什么样子，我也知道如何去执行。如果我问你：“你的策略是什么，你的完美组合是什么样子的呢？”你应该能非常清晰地回答我。曾经有人问过我同样的问题，我

没有给出一个很好的答案。最后，一旦我知道了答案之后，我发现我已经成为一个真正意义上的操盘手。

每天早上在开市之前，我都会提前到办公室把我股票池里的股票浏览一遍。每周我会主持两次T3操盘手的晨会，把我密切关注的一些图形跟大家分享。每天我都会通过T3唯实的视频把我的交易情况录制下来，那个时候我会把我最喜欢的波段操作情况详细地呈现出来，其中包括详细的介入信号和目标价位。在评估一只股票的时候，你必须得明白它相对于市场的表现如何，如果是处于熊市，那么股票的交易区间就要变窄。不要试图去寻找长期证券，你应该去寻找那些特别弱势的股票，因为当市场一旦有起色的时候，它们也不可能一时半会就反弹。同样，在牛市行情里面，你也不要去找那些长线做空的组合。

问题就在于，在大多数的情况下，这个市场的状态没有那么容易判断。高频交易胜过买入持有模式的投资模型的原因在于，大部分时候的市场环境都是模糊不清难以判断的，很少会出现“所有的股票都上涨”，或者“每只股票都猛跌”的情况。这种类型的市场当然也存在，当我意识到这种情况出现时，我会特别激进，长时间地持有股票。在很多的市场环境中，包括互联网泡沫时期及2008年股票崩盘的时候，如果你想从交易中获得持续的盈利，那么你就必须要学会如何来判断不同市场环境的特征，特别是在市场范围扩大了之后。所以，当我在分析宏观市场情绪的时候，我大部分的观点都来自于对走势图的分析，从而确定最强势和最弱势的股票。所有这些都会从走势图中反映出来。我所寻找的技术分析模型主要是可以反映某只股票最有可能突破的情况。我会耐心地等待交易机会的来临，而且会把我的想法通过预先

设定好的止盈、止损位来实践。

等待的价值

我最欣赏的运动员是贝瑞·邦斯。如果排除禁药事件，他绝对是最伟大的棒球运动员。我欣赏他并不是因为他惊人的力量和速度。邦斯之所以成为伟大的击手和赢家，是因为他并不是每一个投球都会击打。即使某个投球是个好球，他也许都不会考虑挥棒，因为这个投球不是他想要的，也不是他认为可以打出全垒打的球。邦斯之所以成为伟大的运动员，是因为他的专注以及为了等待最佳机会的耐心。在一场比赛中他所需要的只有一个投球，而这个投球可以改变整个的比赛结果。如果他需要调整一下，然后再回来开始击球，那么他也会毫不犹豫地这样做。贝瑞·邦斯一直都是他们联队上垒率的保证，因为他为每一次的投球都做好了准备。

在网球运动中，等待的价值和在股票交易中发挥的作用一样。很多操盘手表现得不好是因为他们在交易中总是很急躁。由于经济环境的变化，市场的波动率在一周内和一年中表现得不一样。作为一个操盘手，你必须得明白什么时候激进，什么时候休息的区别。正如在今年夏天成交量比较低迷的时候，有很多人在那个星期五以为有机会，但是却亏损了。也有一些人在市场小幅反弹的时候，就负债投资，期待能获得大幅的差价收益。投资背景非常重要，因为如果没有成交量和波动率，最好的情况就只能是保持不亏不赚。首要的是，你必须得明白你现在所处的是什么样的一个局，以及现在的分数怎样。当然，女人打长球就和那些操盘手一样，但是在很多情况下三振出局的概率要大得多。我在等待最佳时机，在开始交易之前做

好所有的准备，就算有的时候不是全垒打，但至少我的平均成绩还是很优秀的。

我从来不认为交易就是赌博，我更喜欢用另一种方式来解释我进行高频交易方式。每一次交易就像玩21点游戏。在21点游戏中，从长期来看，庄家总是赚钱的，因为每一次你都必须得处理你手里的牌。即使你有时候拿到的牌不好，你也必须得时刻关注牌面，不容错过任何一次机会。作为一个操盘手，你也要假设你就坐在21点的牌桌旁。然而，最大的区别就是，作为一个操盘手，你没有必要每一把都玩，只有当获胜机会比较大的时候才出手。如果你拿到了一把烂牌，你可以不投入任何筹码，就在桌边看看就好。如果你拿到了一手很有希望的好牌，那么你可以评估一下牌面，然后下注。在同样的情况下，不是庄家的你，从长期来看一样会赚钱。如果说21点游戏跟交易很类似，那么去亚特兰大和维加斯的旅途应该会更加有趣。作为操盘手，我们有权利选择什么样的牌可以玩，而且如果你有足够的耐心，有选择地操作，那么最后你一定会是成功的。

等待最佳的时机，等一切就绪了再开始交易。

学习的价值

学习的价值是交易行业中最容易被忽视的一个方面。不管是新手还是有经验的操盘手，如果你想获得长期的成功，那么不断地学习是最重要的。操盘手本质上是最自信的人群，从某种程度上来说这句话是错误的。当年轻

现代操盘手

的操盘手进入这个行业的时候，他们总是急不可待地开始交易。作为一个有经验的操盘手和导师，我有义务告诉他们要放慢脚步。另外，有经验的操盘手从来不认为他们有必要再回到教室，当然这也只是打个比方。他们觉得他们应该成功，因为他们已经在这一行摸爬滚打了很多年了。他们认为他们已经很擅长召开各种研讨会，所以没有必要再去看那些他们以前已经了解过的书。我的职责就是提醒他们，其实总是有进步的空间。

我强调，对于操盘手学习很重要，是因为我也是一个操盘手，我曾经也有过这样的经历。在我职业生涯刚开始的时候，我也嘲笑过那些看书、参加培训的想法，因为那个时候我已经很成功了。当时，我的想法是：“如果它不出问题，就不用去解决它。”那个时候我不明白，成功就像失败一样，都是一种暂时的状态。如果没有构建好扎实的基础知识和概念，那么成功只是暂时的。

当互联网泡沫破灭的时候，我的真实状态就显现出来了。大约有一年多的时间，每天早上我来到办公室，对于如何赚钱没有一点计划，也不知道如何获得成功。我不仅亏损了很多，而且我也失去了所有的信心。直到后来我开始自我学习才度过了那段困难时期，我的交易和生活状态才发生了改变。我全身心地投入到学习中去。自从互联网泡沫破灭之后，我之所以能适应市场的变化，是因为我从没停止过学习。我总是会阅读一些关于交易方面的书籍，或是关注其他操盘手的博客。现在，我最大的困难就是找不到我还没读过的书。我总是努力去吸取其他操盘手对于市场的一些看法，我也会努力吸收一些比我更聪明、更优秀的操盘手的精华。

成功和失败都只是一种暂时的状态。

在度过了我交易生涯中那段艰难时期以后，我再也不会像其他操盘手一样那么有压力或是很艰难地前行。我会后退一步，然后学习一些能让我变得更强大的知识。当我在学习新东西的时候，我并不总是把它们融入到我的交易中去，因为我知道我擅长的是什麼。当然，如果你知道其他人在做什麼，你也可以对这个市场有更好的理解。在这个市场上，因为有限的利润空间，其他的操盘手都是我的竞争对手，如果我不能准确地判断他们正在做什麼，那么我就会成为被捕杀的对象。我总是努力让自己成为侵略者和掠夺者，当其他人还在为那点残羹冷炙而争夺的时候，我已经捕获到了最好的猎物。

我已经成了一个老师，因为我喜欢帮助其他的操盘手尽可能地发挥他们的潜能。当我还是一个波段交易操盘手的时候，我就开始帮助各种类型的操盘手明白怎样才能不让自己退步。不过说实话，我让自己成为老师也有部分个人的原因，因为教别人可以让我成为一个更优秀的操盘手。当我在教别人的时候，我会更清楚我现在的状态，而且会努力让自己到达一个更高的水平，也会在教别人那些有用的道理的过程中不断加强我对它们的认识。我提醒所有的操盘手要尽量让自己成为某个方面的老师。即使你是一个新人或没有什么经验，也要把自己的想法不断地跟别人说。关于交易方面的技术和心理你说的越多，它们就越能在你的意识里扎根。

不管你现在是哪种类型的操盘手，或者经验如何，你都可以从学习新知识当中获益。如果你在高频交易方面还比较生疏，那么我强烈建议你在进行下一步操作之前要先自我学习一下。这样也有助于你进一步完善你的企划案。你在学习方面所花费的钱跟你在市场上亏损的钱相比，根本就算不了什

现代操盘手

么。参加一个真正的专业操盘手的研讨会可以让你明白专业和业余的区别。参加一个社团能告诉你如何判断机会，同时告诉你评估机会的标准是什么。每天，你都应该阅读一些能拓展你对市场理解或能强化你的自我意识的知识。每个星期，你都应该关注一场网络研讨会或参加一场操盘手会议，去听一下其他的操盘手在说些什么。每个月，你应该至少阅读一本关于交易方面的书籍。记住：成功是暂时的，而且总有一些人比你更努力。从长期来看，你想排名靠前的唯一办法就是你每天坚持自我学习。

T3箴言

在T3官网上查阅T3唯实的教学课程。

Chapter Twelve

第十二章



来自纳达夫的法则



积极心态的力量

虽然说我的技术分析技能和快速执行力在我的成功当中发挥了很重要的作用，但是作为一个操盘手，如果没有积极的心态，那么它们是没有任何意义的。没错，在我刚进入这个行业的时候，我花了很长的时间去研究这个市场中的细微差别，我也花了好几月的时间去研究日内交易的细节部分。是的，我也把继续学习不同的交易技术作为我持续教育的一部分，因为在现在这种时刻变化的市场中，这些技术非常重要。学习对于培养一个操盘手成为一个长期盈利者非常重要。然而，我所学到的技术分析方面的知识并不能保证我的成功率，我成功的最重要的原因是我积极的心态。

大部分的操盘手都低估了稳定的心理状态的重要性。当然，我并不是说你每个星期都要去拜访一位交易方面的心理医生，但是我认为你有必要每天在这方面进行自我评估。当遇到困境的时候，大部分的操盘手都认为他们做错了什么。错误肯定有，但并不是说他们的策略有问题或他们需要调整他们的技术和工具。这些操盘手把一些小小的误算当成了主要问题。如果你就这样放任而为之的话，糟糕的交易和糟糕的日子就会如滚雪球般接踵而至，而长时间的亏损会让大部分人被迫离开这个行业。

承认亏损

失败和亏损在生活当中是不可避免的。不管是从专业还是个人角度来讲，即使你已经预计到了亏损，但还是会觉得很难接受。作为一个操盘手，亏损会让你觉得不舒服而且很有挫败感。“为什么当初我要那样做呢？就这样白白浪费了一个月的时间！”没有任何办法能让我们内心完全避免类似于这样的想法，因为这就是人类的本性。从心态上来讲，你所能做的和我一直都在做的只有一件事——保持积极的心态。现在市面上也有很多关于交易教育和心理学方面的书籍，它们也都是这样认为的。比如说，保持理智，不要感性。当你交易的时候，千万不要太感性，要把你的想法和情绪区分开来。我是从心底非常同意这些观点的。保持理性对一个操盘手而言是非常难得的，因为我们都是人，不是机器人。除非你的生理机能有什么问题，否则是不可能完全理性的。

让你的情绪不受影响的关键无非就是让情绪成为自我进步的动力。你必须得接受亏损和失败是总会存在的事实。如果你认为你的人生当中所有的事情都是完美的，而且你觉得你永远都不会遇到失败，那么当失败来临的时候，你肯定不会做好准备来处理它，失败最后肯定会把你消磨殆尽。

在交易当中同样如此。很多人在进入这个行业一个月以后，他们就认为肯定会从这个市场中赚大钱。当他们听到一些专业的操盘手某天赚了10万美元时，就在想：为什么自己做不到呢？他们没有意识到这里面有一个学习过程。成功肯定会来临，但不是在你学成之前，而且成功这条路通常都很艰难。同时，这些人没有为失败做好准备，所以失败来临的时候总是让他们措

手不及。每个人都会遇到失败，但不仅仅是指那些刚进入行业的操盘手。那些在这个行业待过很多年的人也会经历一些突如其来的失败，但是这些人都是经历互联网泡沫时期后生存下来的，所以他们应该能很好地应对这些打击。

T3箴言

对于成功，你必须保持理性的状态。以我的经验来看，一个操盘手需要半年到一年的时间才能盈利。

承认亏损并不代表你对亏损无所谓。如果你很好强，或者说你想赚钱，那么失败的可能性将一直伴随着你。承认失败意味着你明白它是不可避免的，而且你已经为即将到来的任何事做好了准备。最彪悍的竞争者和最好的操盘手对失败都有很高的容忍度，而且他们会尽可能地避免那种失败的感觉。有的人在遇到挫折的时候会逃避，有的人会因为失败而消沉。但是，就算好的操盘手非常憎恨失败，他们也会思考很多问题。

对于任何失败要明白的一件很重要的事情就是，不管怎样，生活还是会继续。作为一个操盘手或一个人，面对困难，你必须问自己这样一个问题：怎样才能使我变得更强大？不管你有多伤心，失败和挫折都是你进步的机会。既然生活还是会继续，那么我从中可以学到什么呢？我怎样才能进步呢？摆在你面前的有两种选择：第一，你可以继续在失败里面消沉，然后不断地告诉自己曾经做错了什么，你是多么的不值和不幸；第二，你可以想想从中你可以学到什么。总是纠结一些负面的情绪会让你无所适从。如果因为

你的自尊心和自信心受到打击然后跛足前行的话，那么事情变得更加糟糕也只是时间问题。你不能消除所有出现遗憾和挫折的可能性，但是你有能力从那些貌似失败的事情中改变自己前进的方式。

选择积极面对

拥有积极的心态不仅会影响你的交易，而且可以让你在生活中更加开心和成功。我相信作为一个优秀的操盘手可以有很多方式达到目标，但是我很确信积极的心态在我的生活中的价值。当我选择了和我的朋友不一样的学校的时候，我选择了积极面对。在我还很小的时候就来到了美国，我需要一个人处理很多不确定的因素。当我在为我的学费踌躇的时候，我必须先要让自己找到方法，走出阴霾。说到失败和挫折，《交易心理学》这本书曾经告诉我：“保持理性，不要感性。”我刚刚在一个很远的国家把我父母给我交学费的几千美元都亏光了。不用说，我当时的情绪可想而知。我觉得悔恨、失望、遗憾和孤独，人类能有的负面情绪当时我的内心都有。

情绪化是很正常的，而且不同的情绪就会有不同的反应。对于我而言，这些情绪都是健康的，因为它们提醒我，我不能承受这样的风险。在整个人类历史中，人们都在从失败中学习经验，然后找到解决问题的办法。从这一点来看，我也必须要挖掘自己的生存本能，当然，结果是我从失败中走出来了，而且变得更强大。有段时间我总是自我惋惜，那个时候失败和孤独笼罩着我，让我不知所措。但是最后，经过不断地自我反省，我对自己说：“生活还是会继续，而从失败中找到我所需要的才是我唯一的选择。”我没有让失败继续折磨我，而是一点一点地靠着自己的双脚再次出发。我不能在一天



或一个月之内让我亏损的钱全部回来，但是我必须让我和我的生活从头再来。

从那个时候开始，我生活中的任何困难都算不了什么。我觉得，从某种程度上讲，我的交易风格的形成也与我曾经所经历的挣扎有关。亏得不剩一分钱，所以继续交易是不可能了。那个时候我的生活一团糟。好像每天我都在教室上课、学习，或是在工作。在我第一次交易的时候，我希望能来个全垒打，但结果却是三振出局。所以，当我开始下一次交易的时候，我就没有用那么鲁莽的方式了。

真实的经历

我能成为一个优秀的教练，是因为我带给大家的不仅仅是技术分析的知识 and 经验。我们在T3唯实教给大家的知识和你从其他地方所获得知识最大的区别在于，我们是每天都在市场里的真实的操盘手。不管是培训我们的对冲基金操盘手，还是参加我们研讨会的个人投资者，我们都是有真材实料的。我经历过市场上的各种起伏和情绪波动，我知道错过机会是什么样的，我也知道取得突破性进展是什么样的。

在我培训操盘手的时候，我总是尽量让每一件事都有趣。试想：在初中和高中的时候，你记得老师教给你的东西中印象最深的是什么呢？你记得的肯定是对生活有用的东西，你不仅记得那个老师，还记得那个老师告诉你的信息。这就是我对新操盘手培训的方法。有趣的比喻能够让人们记得它是什么意思，以及什么时候会出现真正的机会。同样，我也必须让那些年轻的操盘手明白他们即将面对的心理挑战。很多操盘手选择忽略曾经那些糟糕的日

子，而我却从曾经那些黑暗的日子里学到了很多，所以我觉得，如果不把这些教训告诉给新一代的操盘手，那我就太自私了。

一旦你从这个市场上收获了丰富的经验或是成了一个专家，那么每个人的知识水平都是差不多的。每个操盘手都知道他的或是她的完美组合以及他们最喜欢的股票的波动情况，而优秀的和伟大的操盘手之间的区别在于心理方面的控制。

优点和缺点

作为一个操盘手，若想知道你的进步情况，一种简单的方法就是列出你的优点和缺点。当你开始交易的时候，这份清单就非常片面了。你可以得到你想要得到的所有学历，但是只有当你实实在在地站在交易大厅的时候，你才会意识到你实际上没学到什么。高频交易的概念是非常简单的。困难的地方在于你如何执行。要想成为一个操盘手的唯一方法就是在百忙之中抽空学习。你必须得学会：明白正在发生什么，你能挽回的是什麼，以及你犯了什么样的错误。犯错是不可避免的，只要你不犯同样的错误。

每一次你犯了一个错误或是经历了一次失败，要评估一下为什么会出现这种情况。你有认真选择吗？你太草率了？你的目标价位不太实际？如果你能以积极的心态进行每一次的交易，那么你就能把每一次的交易结果——不管是好的还是不好的——转化成为你的学习经验。当然，你从失败当中学到的肯定比从成功当中学到的要多。每次失败的时候，把重点放在失败的原因上面，然后下次争取转化为成功。慢慢地，这份清单就会开始变得平衡，然后再向另一个方向变得不平衡。任何操盘手都会告诉你，不管他们在这个行



业里待了多长时间，学习都是无止境的。只要努力，你总是可以做到更好。同时，不好的习惯也会慢慢改掉。所以，成功的关键就是把握住任何一次从失败中吸取经验的机会。

对于一个日内操盘手而言，心理在他每天所做的交易中发挥了特别重要的作用。一个动量操盘手在一天之内会快速地完成一系列的交易指令，所以在交易中，持续性是非常重要的。日内交易是非常紧张的，一旦你稍有分心，那事情很快就会脱离你的控制范围。所以，调整好一只正在下沉的船的唯一方法就是放慢节奏，然后重新开始。

犯错没关系，只要你不再犯同样的错误。

成为一名优秀的操盘手

如果要说明一名优秀操盘手的成长历程，我喜欢用修房子的比喻来解释。修房子的第一步就是修建地基。交易中的地基就是接受完整的教育，你必须投入时间和精力去学习。在交易中，有很多因素你都必须考虑到。你必须明白市场是如何运作的，以及股票是如何波动的，你也必须掌握一系列的技术分析的知识，这样你才能同时了解不同的指标。在修房子的时候，很多人因为觉得修建地基没什么意思而忘记了它的重要性。把时间投入在教室里就像倒混凝土一样没什么意思，但是尽管如此，它也是修建一座房子非常重要的一部分。如果你修建的地基足够坚固，那么房子就会永远存在。很多年以后，也许你会遇到一些小困难，但是只要有坚固的地基在，那么你不

会倒。

下一步就是构建框架。在经过了一段时间了解这个市场和不同的交易方式以后，你必须要根据自己的性格确定一种适合你自己的风格。很多操盘手都是因为尝试一些不适合自己的方法而失败的。以我的经验来看，我最初交易失败是因为我看见我的堂哥和他公司的其他人每天都可以赚到成百上千美元。我没看到的是，这些人其实也有亏损的时候。与他们相比，其实我是一个风险厌恶型的人。最后，我发现一套更有纪律的操作方法更适合我。可选择的方法有很多。有的人认为日内交易获利有限而且过于激烈，他们宁愿选择更大的发挥空间。如果你没有小孩，那么你就不用去修建一栋五居室的房子。如果你讨厌城市生活的匆忙和快节奏，那么就在郊区修建一座属于自己的漂亮房子。作为一个操盘手或投资者，你需要选择一种和自己的目标相匹配且适合自己的交易风格，相信自己总不会有错。

前面的两步对于你获得长期成功非常重要，但是它们仅仅是开始。交易总是会引诱一些抱有不实际预期，而且想马上赚钱的人进入这个市场。作为一个操盘手，盈利是不能保证的，而且绝对不能保证很快就盈利。就像修房子一样，把自己修炼成一个操盘手也是需要时间的。你必须从较小的交易规模开始学会执行，然后你要关注每一个细节，而不仅仅是每一部分的总数。

作为一个操盘手或投资者，你需要选择一种和自己的目标相匹配
且适合自己的交易风格。



在这一点上，你必须已经修建好了坚固的地基，同时你对你选择的交易框架非常有信心。现在，一块砖一块砖地来，你要修建好你的房子的实体部分。同时，要确保你的每一块砖都被正确地放好了。有些操盘手在早期的时候能获得成功，但是如果他们不是以一种足够牢靠的方式交易的话，那么总有一天那座房子也会倒塌的。你必须能保证那种方法能一次又一次地被重复。如果期间有些细节出现了问题，你也要重新修补。一次又一次的交易，一块又一块的砖，一天又一天，你就会让自己逐渐成长起来。每一次的交易都是你一天或是一周，甚至是一年的交易中的一个缩影。对于每一部分，你都必须全力去执行，那么你想要的结果自然会来。如果你一开始就想着要“赚快钱”或有亏损的负担，那么就只会恶性循环。除了极少的好事会来得比较快，任何事情的成功都不会那么容易。在交易这一行，要成就一番事业是非常费力的。

一步一步

在开始交易之前，要把每一次交易的最基本的部分分解开来。特别是对于短线的日内交易者，即使是一点点的小瑕疵也有可能导致失败。从长期来看，对于任何类型的投资者来讲，关注细节都是很重要的。当你经历失败或觉得要失控的时候，停下来，告诉自己走慢点。每走一步，停下来休息一下，这样事情的脉络就会更清晰。

首先，评估你所选择的股票组合：你所选择的交易是否正确；选择的股票是否正确；选择的时间是否正确。构建一个成功的交易策略中很重要的一部分就是了解当时的市场环境，这对于成功的交易是非常有帮助的。先提醒

一下自己，你的完美组合应该是什么样的状态，然后再开始进入交易。在很多情况下，你也许只需要简单地提醒自己——你是否知道自己在做什么。如果你已经打好了基础，也准备好了交易策略，那么现在要做的就是投入到实践中去。

其次，关注你的初次建仓。建仓是你的交易中的第一部分。当你在纠结的时候，你会发现大部分时间你都没有耐心。而一旦出现亏损之后，你会很自然地想要回本，但是你又无法扭转整个大的趋势。这种追赶的交易很难达到你的预期，所以耐心点。如果你错过了交易，这也不是世界上最糟糕的事情。准备好你的理想组合，当时机恰当的时候，自然会有好的收获。一天中我操作最好的时间段总是在开盘后的第一个小时。如果我有一个糟糕的早晨，那么下午我绝不会再追进去来弥补亏损，因为我知道现在还不是我交易的好时机。要想找回原来的节奏，那么空仓就是你要做的第一步。如果有了一个好的建仓，那么接下来的交易就不会难倒你了。

最后，关注离场。如果你已经确定了一个你所希望的交易，同时也顺利建仓了，那么你要做的就是锁定收益。你要确保盈利的概率保持一定的比例，而亏损的概率最小。一开始，就算不能马上有收益也不要担心，要马上恢复信心。如果有不符合预期的情况出现，那么很简单，马上出局。对于我而言，我更喜欢空仓观望，然后等待确定性的好时机出现的时候，马上出击。砰——要的就是这种确定性的机会。只要好的习惯养成了，那么自然而然就能抓住这种机会确定的交易。

在这个过程中的最后一步就像是修建房子的最后一步。你已经做好了地基，也已经搭好了框架，同时也一砖一瓦地修好了房子。那么现在就是装修



的时候了。把房子变成家就是要加上你个人的品味。一旦你看清楚了事实，而且有效地执行了所有的建仓和了结指令，那么是时候开始激进了。虽然在经过一段艰难的摸索之后让自己走上正轨很重要，但是如果停滞不前也会让你退步。如果你简单地满足于所获得的一点成绩，时间一长，就会阻碍你的潜力的进一步挖掘。所以，加大你的交易规模吧。如果你真的喜欢某种交易模式，那么就应该给它更大的空间。与此同时，尽力把自己最好的实力发挥出来。当事情开始结束的时候，你就可以慢慢地降低要求，再回到最初的状态。

艰难时期

不管你是承受着巨大的亏损，还是在经历交易中的一段困难时期，让情况好转的关键在于问自己一些正确的问题，不要让自己的信心动摇。这些年来，我培训了很多操盘手，他们一直都问我：如果事情进展不顺应该怎么办？在很多情况下，积极的心态是最有效的。我提醒他们，他们本身就是优秀的操盘手。我让他们回到最初的状态，这样就能看清楚他们为什么会那么纠结了。通常，股票的运动是有它自己的规律的，而问题在于操盘手总是按照自己的方式来操作。所有的操盘手在他们觉得无助的时候都会有这么一刻，他们很想放弃。我跟他们强调的品质，也是一直支持我坚持下去的一点：保持积极的心态。这就是你现在的状态，而且没有任何事情能改变它。你有一个简单的选择，就是坚持，然后斗争，或者低头懊恼。对自己感到抱歉只会让你停步不前。当然，对于有些人来说，这也许就意味着要离开这个行业。当然，这本身无可厚非。事实上，这是自我认知的重要的

部分。

悲观是我最不喜欢的一种性格。生活本来就充满了伤心、伤害和痛苦。在失去所爱的人的时候，痛苦是无法避免的。不管是从个人还是从专业的角度来讲，是没有办法来避免压力和紧张的，所以成为一个悲观者是很容易的。因为我们的不足、失败和失去，就这样慢慢走过我们的人生是很容易的。对于你自己和别人不抱有期待也是很容易的。

我要告诉你的是，回避是种很容易的生活方式。这个世界上我最欣赏的人就是那些克服困难和挑战，然后获得成功的人。这些人选择了去战斗，选择了不管遇到什么困难都保持积极的心态。作为一个操盘手或者一个人，你发挥出你最大潜能的唯一方法就是直面任何亏损，接受那些你不能控制的事情，然后努力争取你所能做的事情。悲观只会让你一无所有。每天早上醒来都有一个新的信念，就是让自己，不管是普通人还是操盘手，都保持最好的状态。日积月累，你就会成为你想要成为的人。勇敢面对前方的任何挑战，那么总有一天，你会知道你一定能做到最好。

结 语

在交易中，唯一不变的就是变化。交易就像雪花一样，没有两片是完全一样的。在同样的情况下，没有一样的交易日，也没有一样的市场。最近十年，世界金融市场的发展让各方面都发生了很大的变化。首先，我们现在处于一种真正的经济全球一体化的状态中。更重要的是，即便很多国际游资和资本家已经了解到现在市场上什么事情几乎不可能发生，信心还是交易中非常关键的一部分，谦虚也同样如此。市场是很神奇的，那些认为他们知道所有答案的人是很愚蠢的。要想真正地了解这个市场，那么第一步，你必须得让自己意识到你什么都不懂。

随着时间的推移，这个市场变得更加复杂和饱和，谦虚的价值也变得更加重要。交易这个行业变得更加艰难，很多做长线的投资者也慢慢被这个行业淘汰，因为他们不能适应市场的变化。从2010年5月6日的“闪电崩盘”开始，黑盒交易和计算机开始占据主导地位，这一事件警示我们：在现在这个波动的市场上，任何事情都有可能发生。计算机在盈利中所占的比重越来越大，对于那些特别喜欢日内交易黑盒二级的短线交易者来说，它的使用等级有很多。但是，你不需要打败机器，因为这不是《终结者2》，你只需要为了分得蛋糕的另一部分而努力。当一些有经验的操盘手正在犹豫是否要放弃那些使用了很多年，曾以此为生的操作策略的时候，你也得知道什么时候该把



那辆破旧的汽车扔在路边了。

在股票市场上，这是一个勇敢的新时代，要想赚钱和获得个人的目标是不可能的。现在我们听到了太多的借口。现在很多交易者很有权利意识，总觉得这个市场好像欠他们什么一样。对于市场本身而言，那种认为市场应该怎样或不应该怎样的想法，从某种程度上来讲，是非常不理智的。然而，事实上，因为现在有各种各样因素影响今天这个拥挤的市场，所以认为股票总是会以某种理性的方式来运行的想法是很愚蠢的。市场是很嘈杂的，而且只会越来越嘈杂。只有那些在新的领域表现优秀的操盘手才能应对那些困难的挑战，从而站在行业前列，获得成功。

接下来我们想让你更多地了解T3唯实，让大家了解它是如何帮助那些操盘手在股票市场上的一些新的领域获得进步的。

为什么我们要成立T3唯实

很多年前，我们通讯室打造了一条流水线策略，构建这个平台是为了更有效地和外地的操盘手们进行沟通。这个版本的网站开始运行之后，我们很快就看到了效果。他们发现，我们每天分享的那些学习和分析内容非常有用，因此他们在这个网站上也越来越活跃。沟通在我们的交易过程中是非常重要的部分，因为这样可以让我们团队的努力成果以一种虚拟的方式得到复制和放大。

随着这个平台的不断优化，我们也慢慢意识到，T3唯实不仅仅是我们和外地的操盘手沟通的方式，它也可以被打造成零售产品，于是我们开始尝试着开放T3唯实这个平台，让其他公司的操盘手也可以进入这个平台。

T3唯实零售网站的第一个测试版本的出台就得到了很大的反响，因为它让很多个人操盘手在交易时间也有机会看到专业操盘手的操作策略。交易是一件非常繁琐的事情，如果没有一定的学习基础和来自专业人士的必要建议，那么想在这个越来越复杂的市场里单打独斗是一件很不明智的事情。如果对有经验的操盘手也开放这样的一个平台，那么任何人都可以像专业人士一样去交易。

正因为如此，我们一直不遗余力地希望，任何想学习如何赚钱的操盘手都可以从T3唯实上面找到各种各样的学习资源。T3唯实的初衷就是为了帮助个人投资者，从而搭建起华尔街和缅因街之间的桥梁。一直以来，美国公众对华尔街的企业就有不信任感，因此我们希望能揭开华尔街的神秘面纱，通过T3唯实这个平台把它完全透明地呈现在众人面前。当然，T3唯实已经存在了，而股票市场的发展却从没有停止过。在目前已经发生剧烈变化的大背景下，风险和机会的管理比以往任何时候都要重要。交易和投资的老方法已经不再有效，要想在这个市场上获得持续盈利也变得更加困难。T3唯实帮助它的用户面对所有的挑战。

做好准备是关键

在成立T3唯实的时候，我们希望能把我们顶级操盘手的最大优势展现出来。在斯科特·瑞德勒长期而又成功的职业生涯中，他在很多方面都很优秀，而其中最突出的就是：准备。

十年前，做详细的准备很有用，但不是最关键的，因为那个时候的市场结构对于一些有才华的操盘手而言，不用很努力也可以赚到很多钱。我们其



中的大部分操盘手的职业生涯都开始于互联网泡沫时期。那个时候做操盘手是有利可图的，每天都会有那么一只科技股像火箭一样地上涨，让我们获利颇丰。那个时候你所需要的只是一条新闻专线和一个交易账户，买入，然后看着股票上涨。当然，你也可以直接去睡觉，然后第二天早上在美国东部时间9点29分到办公室，不用做任何准备，就这样赚大钱。

对于手工交易的操盘手而言，在效率低下的小市场上赚钱的日子已经不复存在了。如今，市场结构发生了变化，快速发展的高频交易开辟了一个新时代，现在只有强者才能生存下来。

在如今股票市场的新时期，做好大量的准备是非常必要的，不仅包括短期的，还有长期的准备。根据你自己的时间框架，你应该为每一年、每个月做好准备，而作为一个操盘手或投资者，你要为你职业生涯中的每一天都做好准备。比如说，斯科特就能适应现在市场上的任何变化，因为他时刻都做好了准备。T3唯实在两个方面做好了准备：送给你鱼；教你钓鱼。只要一开头你没有找错方向，那么你总可以从你自己的交易中获得最大的收益。

早上的行动计划

斯科特每天早上都为T3唯实的用户们准备好开市前可用的资料。在早上的行动计划中，价格点位清单都会标出关键的点位，而这些股票都是来自于他每天跟踪的股票池。对于手工操作的操盘手来说，每天跟踪一定数量的股票是非常重要的，因为只有这样，才会对那些股票的价格水平和运动更加熟悉。根据这个市场的变化，你的股票标的可能每天都会有变化，但是必须有那么一组股票是你非常熟悉的。

在早上的行动计划中，斯科特标出了目前其股票池中所有股票的主要和次要支撑位和阻力位。在交易过程中，对股票的价位水平有一定的感性认识非常重要，因为这样你就可能随时发现一些波动最剧烈和最有爆发力的股票。根据你对市场的判断——是牛市、熊市还是震荡市，你对这些股票的关键价位所采取的方式也不同，但是不管怎样，把这些都做到心中有底对于你的成功是非常关键的。

尽管表面上早上的行动计划会为我们的用户指出需要关注的关键点位，但同时我们也希望通过这个可以教会他们如何来构建自己的交易计划。毕竟，跟随别人的脚步，能学到的仅仅如此。在这个市场上，要想获得长期的成功，从交易开始到交易结束你都必须要有自己的想法。你也必须能根据你的交易策略来形成自己的操作想法。所以，早上的行动指南为操盘手学习如何构建自己的看盘清单提供了一个模板。不管是带注解的截图，还是关键价位清单，只要是能锻炼你的盘感的操作指南，就可以帮助你成为一个优秀的操盘手。

早间提示

除了早上行动计划重点价位清单，T3唯实还为用户提供了开市前非常灵活的现场视频。除了他的早上行动指南以外，斯科特在录制早间提示视频的时候，还会把他股票池里面的股票分析浏览一遍。他会为一些活跃型的操盘手分析最新的趋势，标注即将发布的通知，提供有可行性的操作建议。仅凭价格交易清单就可以为操盘手提供当天足够的信息，加上早间提示就更完美了。斯科特通过实盘浏览，强调有潜力的交易组合以及关键点位。早上行



动指南和早间提示视频为每一位订阅者提供了很多独一无二的想法和建议。在此过程中，操盘手所获得的有价值的学习对于他们以后的自主学习非常有帮助。

控制交易和交易理念

马克·斯柏林和伊恩·拉扎勒斯也在T3唯实录制了开市前的视频，主要内容是控制交易和交易理念。在这些视频中，马克和伊恩会列出触发价格、止损位和目标价位，以及当天最有吸引力的股票组合。在他们的独特交易风格中，操盘手们可以从中学到另外一种风格的看盘模式。另外，能够了解他们交易想法形成的过程是每天早上又一有价值的早餐。

这一系列的准备一定会让你在每个交易日都对盈利充满信心。虽然你的想法不总是正确的，但是从错误中能更快地提高效率，学得更快。T3唯实为你提供的资源和学习课程让你对自己充满信心。

透明是唯一的选择

现在市面上有很多关于交易的博客和网站，但是大部分由于缺乏透明度而没有可信度和有效性。活跃交易不容易操作，而且永远也不会出现重复。活跃型的操盘手不会总是正确的，而且他们所给的任何建议也是不负责任的。在我们组建T3唯实，并努力让它一天天变得更好的时候，首先且最重要的一点是，我们希望它是高度透明的。如今，在这个市场上充满了各种鼓吹和虚假承诺。我们立志于为那些想知道真相，希望从这个市场上实现金融目标的普通操盘手和投资者带来一丝清新的空气。

在目前的经济行情下，缺乏透明度一开始就让我们陷入了混乱。过度的杠杆和掠夺式的借贷造成了必将破灭的泡沫，不幸的是，纳税人最后只能用脚投票。我们要做的就是揭开那层掩藏欺骗和秘密的面纱，让真相公之于众。正如前面所提到的，公众对华尔街的不信任已经到了前所未有的程度。人们一听到“操盘手”三个字，脑海里马上显现出负面的印象。现在我们把自己定位为华尔街的蓝领。在T3唯实，我们会向所有的人打开我们所有的门，告诉大家我们正在做什么，我们在怎么做交易。我们的愿景是，打破所有绚丽的谎言，为所有诚实的人们带来现实的预期和专业的分析，让我们所提供的高附加值服务去帮助那些想提升交易技能和自我的人们。

真实的交易大厅

T3唯实真实的交易大厅的构想源于我们希望把我们操盘手的交易活动最真实地展现给大家。交易大厅包括很多部分，但是最核心的是现场直播操盘手的操作情况、头寸下单窗口以及聊天室。

操盘手现场直播视频

通过操盘手的现场直播视频，我们可以为用户提供实时的专业策略和分析。T3唯实的操盘手会把他们正在进行的交易拿出来进行沟通交流。同时，用户也可以申请一个聊天窗口，以了解一个成功的专业操盘手的想法。如：这位获利的操盘手是怎么想的呢？在黑盒交易和高频交易中，那些日内交易操盘手是怎么执行他们的短线交易的呢？一个长线投资者是如何通过技术分析在风险最小的情况下开始建仓的呢？操盘手的现场直播视频可以让任何人从不同类型的专业操盘手那里直接学习。



下单窗口直播视频

通过把操盘手的直播视频和下单窗口直播视频结合起来，就可以把每个操盘手现在持有的真实头寸全部展现出来。操盘手们只要有买入和卖出，以及暂时的调出都会有标注实时更新。T3唯实的操盘手把他们的钱都放在了他们的口中。在这里没有所谓的周一早上的统一控制，也没有自说自话，所有的录像都能证明他们在切切实实地执行他们的交易指令。

聊天室

聊天室在交易大厅和剩下的其他工具之间起着协调的功能。一个真实的交易大厅绝不可能是单边的，那样也不可能称之为真实。来自专业操盘手的培训和分析很有价值，但如果加上双边的交流，那么效果会大大地提高。当然最重要的是，聊天室是一个可以让用户和我们的专业操盘手进行交流的地方。如果他们有什么关于交易方面的疑问或者创新的想法，他们都可以直接在线沟通和提问。视频最大的优势就是可以让我们的专业操盘手非常容易地把他们的想法反馈给用户。随着T3唯实网站用户的持续增长，聊天室也获得了自己的生命。现在，越来越多通过自己实力成为有经验和成功的操盘手们把T3唯实的聊天室当作他们的家。作为一项单独的服务，聊天室的作用非常明显，因为那里不仅有大量的精彩交易想法，而且还有用户之间彼此的友善沟通。真实的交易大厅的资源也越来越丰富，因为大家为了一个共同的目标聚到一起，那就是同时接受经验丰富的专家的指导。

随着时间的推移，真实交易大厅的价值也会越来越明显。每天，我们都会聚集在一起进行头脑风暴，讨论如何让我们的服务更加完善和有价值。时

间一天天的过去，我们的名声也开始扩大，聊天室也吸引了一些高水平的用户，他们也为我们增色不少。

当然，有一件事是非常确定的，那就是透明度必须得保证。对于任何想提升自己的人，我们都会保持开放的态度，我们也希望为以后的交易行业树立一个榜样。信息是很有力的，而且我们也希望通过不断提高平台的透明度，构建一个充满更多智慧以及更完善的交易交流社区。

自我学习及管理风险

在交易行业，学习总是非常有用的。特别是在过去的十年，市场的发展变化使得学习变得更加重要。现在做事情再也不能三心二意了，你再也不能买入股票后就任其发展了。有很多人在他们进入这个市场的时候抱有很高的预期，他们认为这个市场上谁都可以赚钱。这种残酷的现实通常让那些没有一定专业素养的人亏得倾家荡产。

对于那些没有经过一定学习的市场参与者来说，失败只是“是否”的问题，而不是“何时”的问题。我们和很多冲进市场的投机者沟通过很多次，他们的故事都太相似了。当一个操盘手意识到这个问题的时候，通常都为时已晚了。今天的市场太有组织性了，以至于那些不太机灵的投资者很难适应。交易这个行业最近十年的发展过程已经证明，那些交易规模比较大的手工操盘手需要比以前有更多的经验和知识。高频交易极大地增强了手工操盘手的交易风险，但是他们当中依然还是有很多人在真正了解什么是高度计算机化的市场之前还坚持在这个市场里战斗。

通常情况下，黑盒交易和交易算法对于那些不够理智的人来说比较

现代操盘手

有用。在金钱面前，害怕和贪婪是人类普遍存在的两种情绪，而算法法可以把那些能产生这些情绪的情形进行量化。关键价位成为那些高频交易者非常关注的一个方面，而且支撑位和压力位的本质跟以前相比也发生了很大的变化。要想了解这些微小而且重要的变化，唯一的办法就是不停地阅读、学习、研究和提升自我。

在形容新的操盘手为什么一定要进行风险管理的时候，我们最喜欢用的一个说法是：“不好的操盘手总是在想我从一个交易中可以赚到多少钱，而优秀的操盘手总是在想在某个交易中我们能承受多大的亏损。”考虑到现在这个新市场的复杂性，牢牢地控制好风险就更加重要了。风险管理不仅要落实到每一次的交易中，也要体现在整个宏观层次上。随着潜在风险的增加，你也有必要改变你正在进行的交易类型。特别是在你处于买方交易的时候，“楼梯上，电梯下”的原则意味着你的证券组合亏钱比赚钱要快得多。当然，并不是说买入并持有的投资模式完全不可行了，只是投资者有必要明白，如何在风险尽可能小的时候再开始建仓。风险管理也是在能承受一定的风险和收益的基础上进行的。所以，你必须要严格盯住每天、每周和每个月的止损线。

吸收

对于学习和风险管理的讨论让我想到了关于T3唯实的另一些特征。除了创建一个能让那些兴趣相投的操盘手彼此交流和学习的共同社区，我们也鼓励一些新人在我们的论坛中注册我们的学习课程。我们都知道，止盈止损非常重要。同时，我们一直都可以拥有的最重要的风险管理工具就是学习。

空白的过去

多年来，为了尽可能地为更多的人带来收益，我们逐渐调整了培训课程。现在，我们已经构建了一个模型，在这个模型中，我们提供了一套为期两天的全面培训课程，这套课程已经进行了一段时间的实际应用。在这个两天课程中，我们希望能把大家以前的认知、预期和偏见全部从脑海里清除掉。该课程提出的第一个主题就是关于活跃交易与传统投资模式的比较。我们会解释真正的活跃交易是什么，这些年来它是怎么发展变化的，到现在它又是什么样的状态。即使你精通最正式的基本投资原则，要想长期成为一个股票挖掘者是很困难的。如果你十年前买入了道琼斯平均指数，那么你会发现，相比以前的买点现在还后退了一点点。然而，在那段时间，活跃型的操盘手通过技术分析已经从这个市场上找到了获利的方法，而且在这个行业发展得很快。2008年的金融危机就是一个很好的例证，它告诉你，对于高频交易的学习不仅是为了避免金融上的困境，也是为了避免情绪方面的冲击。很多高频交易者事业中的最好时期就是在2008年。我们都是机灵和聪明的，所以我们有能力做到，如果没有什么其他的事情发生，那么就可以赚钱，而且避免亏损的悲剧。当有人发现养老金账户缩水都快缩没了的时候，我们可以做到增值保值，同时进行双边交易。当有人处于害怕和混乱的时候，我们可以每天告诉他如何保持头脑清醒，并且提供一些良好的建议。

真正意义上的活跃交易

课程的下一部分会介绍活跃交易中最重要概念。K线图一直是很多活跃交易操盘手进行风险管理最基本的技术分析工具，每根K线都反映了买方和



卖方之间拉锯的股票。同时，要想成为一个精明的活跃交易操盘手，如何分析K线图是第一步。

接下来我们要教给大家的风险管理工具是时间框架分析。为了找到交易中风险最小的介入点，就要观察不同的时间框架图。通过使用触发点和趋势分析，你可以对每一次交易都制定出一份低风险的交易方案。课程中的其他的一些交易理念会教给大家其他的一些用来进行风险管理和确定股票组合的金融工具。移动平均线、成交量和斜率分析，还有支撑位和阻力位，背离和延伸，以及基本图表分析等主题，是我们要教给操盘手们的额外工具。

技术分析

很多人对于技术分析都有误解，认为它只能应用在日内交易和短线波段操作中。在如今的市场中，这种理解肯定是不可行的。完善的活动交易方法以及传统的技术分析方法，可以应用在任何时间框架中，也可以在任何投资策略中使用。在T3唯实活跃交易的课程中，下一部分将继续探讨并教给操盘手一些具体的专有策略，这样有助于帮助他们形成自己的风格和交易方案，找到合适的突破口，既有助于风险管理，同时可以使任何类型的交易价值最大化。与其追涨杀跌和瞎折腾，还不如让我们告诉你如何使用不同的技术指标，尽量地在风险最小的情况下，能以最好的价格成交。

高级

在介绍完策略之后，我们会继续介绍一些非常高级的工具和分析模式，一旦你掌握了这些基本的理论之后，那么你的交易技能将更进一步提升。比

如，了解收市之后的时间缺口，24小时新闻播报和海外重大消息提示，这些信息对于各种类型的交易者都非常重要。对于短线操盘手来说，要想避免短期的波动，缺口是非常重要的。对于长线投资者来说，为了避免风险资金的外逃，了解各种类型缺口的内涵是非常关键的。课程中的另一个主题是相对强势和相对弱势。表面上看，它们是简单的概念，但在现实交易环境中学会如何应用它们是比较困难的。T3唯实四层体系是高级工具中的另一个策略，它介绍了一种能够最大限度地降低风险和增加潜在收益的比较有效的方法。这一章节包含了很多主题，在任何市场环境中，不同的指标有不同的使用方法。根据自己的性格不断地完善自己独特的操作策略相当重要，而我们提供的各种主题可以为改进你的策略提供工具和想法。

全新的市场心理学

在两天的课程中，最后一部分也会对市场心理学进行彻底讨论。市场心理学是和市场本身一起发展变化的，更重要的是，要能够真正地领悟它。正如前面介绍的高级主题章节，关于市场心理学的本质部分会根据市场情况的不同进行调整。

随着黑盒交易和智能机器人交易的发展，市场流动性也在不断地增加，所以，在市场心理学课程中最重要的主题就是如何基于你目前看到的市场情况来进行策略调整。很多老的和旧的思维方法和方式都已经过时了。你必须忽略现在市场上的计算机操盘这类的白色噪声，要把重点放在你能控制的方面。

在这一章节中，我们会不断地讨论影响操盘手获得最终成功或持续盈利

现代操盘手

的性格方面的障碍。要想成为一位优秀的操盘手或投资者，你必须要有很好的自我认识，同时要避免让情绪影响你最佳状态的发挥。你没有必要让自己陷入完美主义的误区，而是要学会根据市场情况的变化来调整自己的预期。你要学会利用一些工具让自己走出泥潭，如果发现自己的操作失去控制的时候，要懂得如何避免更大的亏损。也许，最重要的是你要学会让自己保持积极的心态。从纳达夫的经历中，我们可以看到积极心态所带来的力量，这也是为什么一些刚入行的操盘手喜欢了解他作为操盘手的成功故事的重要原因。市场总是在变化，交易却是周期性的，好的机会总是来了又去。而在这所有的因素当中永远不会变的就是你的决心。重要的是，你能意识到在这个市场上什么时候可以前进，或者什么时候要优化自己的策略，那么在这个市场上你总能找到方法达到自己的预期。

完整的交易方案

在课程的最后一个部分，我们会帮助操盘手们整合一个完整的交易方案。在进行第一次交易之前，你应该列出自己的目标、预期以及策略。在T3唯实的每一个操盘手都有自己的操盘方案，也正是这个方案决定了他们的交易方式和成功的水平。也就是说，你的方案和策略的水平决定了你的水平。在如今这种嘈杂的市场中，很容易迷失方向，所以一份详细的操作方案显得尤为重要。在这个章节中，我们会引用一些非常有经验的操盘手的交易方案，希望能为你的交易旅程指明方向。

持续学习

经过两天的课程培训，操盘手们已经具备了一些有助于他们在市场中交

易的知识。然而，学习那种概念和策略还只是做了一半，我们鼓励操盘手们继续参与T3唯实的活跃交易实验室。不管你选择在哪里学习交易，重要的是在你的发展过程中有专业的指导，特别是在刚刚起步的时候。在活跃交易实验室，完成了活跃交易课程的操盘手在实盘交易的过程中可以随时得到专业操盘手的指导。大家可以选择在曼哈顿总部进行培训，也可以选择通过我们开发的真实培训室网站进行学习。

真实的培训交易和T3唯实网站上的真实交易大厅非常类似，但它所提供的培训登记更高。在实验室注册之后，就可以观看导师们的操作屏幕，他们会证实前面课程中出现过的每一个技术分析方法和概念。当我们观看他们实盘应用那些策略的时候，可以提问和讨论。另外，实验室的每一个成员都有他们自己的操作计划以及对实战交易的评论。在交易过程中，学习就是实践，而且学习还是一个长期持续的过程。不管你是亏损还是盈利的时候，你们所学的这些都会对你们有帮助，如果你开始决定进步，那么你就可以让有经验的前辈指点给你正确的方向。

个性化

同时，我们会为那些想进一步深造的操盘手打造适合他们的操作计划。T3唯实的导师们每天会在盘中以及盘后花时间去帮他们缩短学习周期，目的就是为那些想成为成功的活跃型操盘手的人提供学习意见。

学习的价值和风险管理在最近十年发展也非常迅速。在T3唯实，我们会不遗余力地把它构建成一个可以让世界上任何一个想学习活跃交易的人都可以登录的平台。在培训新操盘手的时候，我们不仅是老师，同时我们也每天



在这个市场上交易。在学习的时候，我们也会在旁边指导，一起面对市场的任何挑战。市场的变化每天都非常快，所以你必须要有足够的财力来跟上市场的步伐。

来自肖恩：最后一句话

在每个人的人生旅途中，他们都会遇到这样一个问题：如何管理他们的财富。根据自己的性格、时间、资源以及目标，每个人都必须为他们的财富增值或是退休计划做好准备。金钱虽然不是人生当中最重要的东西，但是它可以为你们自己和你们的家人带来安全和幸福。金钱通常也可以最大限度地激发人类的各种情绪，贪婪、恐惧、失望和兴奋都包括在内。我的整个职业生涯，以及和伙伴们在T3的经历包括在内，当我们面对金钱的时候，我们也有这些情绪。在最近的十年里，自从互联网泡沫破灭以后，我们所有人都被迫真正地意识到了什么才是赚钱和亏钱。

我最强烈的感觉就是，我的命运掌握在别人手中。我很确定马克、斯科特、纳达夫和伊恩也同意我的想法。当我最终学会了如何去控制有效交易的时候，它让我自由了。有效交易可以有很多方式来解释，但是首当其冲的就是它是一种方案，是一种管理资金以及让你达到你的财富目标的方案。我爱上了这个市场，我爱上了我的这个职业。我已经开发出很多非常成功的而且不同的交易方案，我会继续将这个事业向前推进。每个人都必须要做好这个市场和自己的定位，然后构建一个跟自己匹配的方案。

当我们创建T3唯实的时候，我们的目标就是为大家提供学习和必要的持续性指导，从而实现大家的自我目标。在T3唯实，我们提供的每一项服务的

设计，都是用来帮助你摆脱控制的。通过学习型的服务，我们希望能让大家意识到现在这个市场的风险，并且告诉大家如何获得主动权。通过每天的市场分析和观点分享，我们希望能给大家提供一些可行性的想法和建议。在真实的交易大厅，我们的目标是形成一个能让所有人都可以跟有经验的专家学习的社区，同时也可以分享一下那些志趣相投的人的交易历程。随着真实的交易大厅的不断发展，以及更多的操盘手加入T3唯实的网站，上面的两种想法肯定可以实现。

我们希望我们的人生故事和交易法则有助于你对整个市场有所了解。不是每个人天生就是日内交易员，也不是每个人天生就是企业家。我们的性格、目标和预期都彼此不同。但是，不管你的人生现在处于什么阶段，活跃交易都是能让你掌握控制权的有力武器。

篇后语

我们在这个金融市场做的所有事情都是透明的。从我跳上4号火车，在T3唯实的第一天实习开始，到现在已经有三年了，很多事情都改变了。所有的同伴到现在依然是那么兴致勃勃，一起努力让T3一天天壮大起来。他们也随着市场的变化不断发展和完善。“庞氏骗局”和“内幕交易”在过去的几年经常发生，并成为报纸的头条，所以金融行业的名声并不太好。经过一段时间的排查，当很多公司试图寻找新的方法，以全新的面貌出现在公众面前的时候，T3已经找到了方向，并且已经成为在美国证监会注册的经纪交易商，并以T3交易集团有限责任公司（www.T3Trading.com）的名义成了芝加哥股票交易所的会员。

T3交易集团有限责任公司和T3唯实有限责任公司是有关联的，但又是彼此独立的两个公司。所有的交易都是以T3交易集团有限责任公司的名义进行的，而T3唯实是线上金融媒体网络 and 教学平台，它主要是在真实的时间，由真实的操盘手对进行活跃交易的投资者和操盘手提供市场分析和实时策略分析的深度培训。

成为一个管理有序的企业是具有挑战性的，但是这样可以让T3唯实成为一个更透明、更有组织性的团体。变化是好的，也是必须的。T3的成员们已经亲自向我展现了这一点，随着T3的继续成长，我期待它能书写新的篇章，继续创造奇迹。

关于作者们

肖恩·亨德曼

肖恩·亨德曼是T3唯实的创始人和首席执行官，同时也是T3交易集团有限责任公司（T3）的合伙人。他负责监督公司的整体运作，指引着公司的发展方向。亨德曼先生特别擅长自动化的高频交易。

职业经历

亨德曼先生在股票交易行业从业时间长达十多年。1997年在格林威治资本市场公司开始他的职业生涯，他在那里担任副总经理，主要管理营销以及交易信息技术，从此激发了他的企业家精神。1999年，在他开办他自己的统计套利对冲基金——扑尔萨资本管理有限责任公司之前，他曾是一个私人交易投资公司的合伙人和股票操盘手。几年以后，也就是2005年，亨德曼先生成立了奈克斯资本有限责任公司。在管理奈克斯的同时，亨德曼先生通过WB资本有限责任公司开拓了算法交易领域，在那里他是盈利能力非常高的黑盒交易操盘手。在奈克斯资本和斯柏林企业有限责任公司合并之后，T3唯实的培训服务就诞生了。

教育背景

亨德曼先生获得了纽约大学斯特恩商学院的MBA学位，同时拿到了密歇



根大学的经济学学士。

马克·斯柏林

是T3唯实的创始人和董事长，也是T3交易集团有限责任公司的合伙人。

职业经历

斯柏林先生进行活跃交易长达十几年的时间，从互联网泡沫时期开始他在交易方面就非常成功。1996年，在奥尔德折扣经纪商那里作为经纪人获得了成功之后，他离开了公司，开始追求他成为操盘手的目标。2000年，在百老汇交易公司做了几年操盘手之后，斯柏林先生成立了他自己的公司——斯柏林企业有限责任公司。在他的领导下，2007年斯柏林企业和奈克斯资本合并，之后不久就创建了T3唯实。

教育背景

马克获得了伊萨卡学院市场营销学士学位。

纳达夫·萨佩卡

纳达夫·萨佩卡是T3唯实的运营总监，也是T3交易集团有限责任公司的合伙人。他管理商业运作、企业发展，以及监督公司的技术基础设施。

职业经历

在做过几年短线操盘手和培训师之后，萨佩卡先生和肖恩·亨德曼一起成为奈克斯资本有限责任公司的合伙人。2007年，萨佩卡先生推动了奈克斯资本和斯柏林企业的合并，从而创建了T3资本管理有限责任公司，以及后来

T3唯实这样的一个独立公司的诞生。在2010年，T3资本管理转变成了一个经纪交易商，也就是T3交易集团有限责任公司。

教育背景

萨佩卡先生获得了罗格斯大学的法学博士学位，以及耶什华大学的经济学与希伯来语研究的学士学位。

斯科特·瑞德勒

斯科特·瑞德勒是T3唯实的首席策略执行官，也是T3交易集团有限责任公司 的合伙人之一。他研究出了T3唯实用来服务的所有交易策略，同时也作为T3唯实的门面人物。作为一个操盘手，瑞德勒先生以准备充分和严守纪律而见长。

职业背景

瑞德勒先生进行股票交易已有十几年的时间，由于他的有远见和实用性的操作方法，使得他在金融界获得了广泛的认可。他最初是一个经纪人和风险资本家，正因为如此，他能利用各种关系进入操盘手这个行业。1999年，他在百老汇交易公司开始了他的职业生涯，后来在成为公司最年轻的操盘手之一后，他就跟随马克·斯柏林进入了斯柏林企业有限责任公司。在斯柏林企业，他作为一名经理，经常与其他的操盘手互相学习和沟通，他在活跃交易方面的表现特别出色。

瑞德勒先生已经参加了30多次的马拉松比赛以及一次铁人五项比赛，正是他的那种工作风格决定了他的交易风格。由于他涉猎很广，同时很关注



细节，所以他经常在美国广播公司财经频道、福克斯商业以及彭博资讯上露面，他也经常在米尼安网站和福布斯智慧投资博客上面发表文章。他还时常被《华尔街日报》和《投资者商业日报》提及。瑞德勒先生的贡献主要是在媒体方面，也是T3唯实粉丝和用户满意度的保证。

教育背景

斯科特以优异的成绩毕业于奥尔巴尼商学院，同时获得了奥尔巴尼纽约大学金融市场学的工商管理学学士学位。

伊恩·拉扎鲁斯

伊恩·拉扎鲁斯是T3唯实的首席知识执行官，也是T3交易集团有限责任公司合伙人之一。他主管公司关于操盘手培训的战略策划，管理T3唯实的所有知识产权。拉扎鲁斯主要致力于对技术分析波段交易的策略研究。

职业经历

拉扎鲁斯先生从事股票交易已经有11年了。在福瑞兰斯股票交易有限责任公司工作了三年之后，他在斯柏林企业获得了一个主管的职位。在斯柏林企业，拉扎鲁斯先生和斯科特·瑞德勒负责管理公司的操盘手以及设计他们的培训方案。他的核心竞争力在于能够解读交易中的复杂的心理学，具备引导其他操盘手的能力。拉扎鲁斯先生在2006年成为斯柏林公司的合伙人，而且逐步成为公司的首席执行官。在2007年，他推动了T3资本管理公司的成立，它在2010年转变成了T3交易集团有限公司。现在，斯柏林先生管理T3唯实的所有培训内容。

教育背景

拉扎鲁斯先生获得了迈阿密大学通信技术学士学位。

最新的TL博客（TL：操盘手图书馆）

在操盘手图书馆博客开始你的投资学习吧！

交易中最顶尖的想法都在这里，每天更新，包括以下：

Sylvain Vervoort 沙利文·佛沃特

Steve Palmquist 史蒂夫·帕尔姆克威斯特

Chuck Hughes 查克·休斯

Michael Jardine 迈克尔·贾丁

Deron Wagner 达荣·瓦格纳

关于交易的内容，你都可以看到：章节摘要、电子书下载、培训视频、
上传最新事件和产品，还可以添加一些有趣的事情。

现在就可以看看啦！

登录blog.traderslibrary.com

开始你的投资之旅吧！



第一市场出版社（Marketplace Books）是一家在交易、投资和金融培训方面非常优秀的出版商，出版了大量专业书籍、DVD、课程和电子书，它们涵盖了当今投资世界上最优秀的作品。成立于1993年的第一市场出版社在发展的过程中意识到，要想成为主流的出版商，必须得满足交易和投资交流群的需求。通过对我们合伙人操盘手的图书馆公司的注资，第一市场出版社成立了，而且现在出版的都是交易行业顶尖人物的作品，比如杰克·施瓦格尔（Jack Schwager）、奥利弗·瓦莱士（Oliver Velez）、拉里·麦克米兰（Larry McMillan）、谢尔登·兰登伯格（Sheldon Natenberg）、吉姆·毕特曼（Jim Bittman）、马丁·普林格尔（Martin Pring）和杰夫·库伯（Jeff Cooper）。我们会积极地引进业内最新的想法，比如技术分析大师杰夫·格林布拉特（Jeff Greenblatt）、程序员让·福尔格（Jean Folger）和李·雷波法（Lee Leibfarth）。

不管是刚刚起步的学生，还是专业的操盘手，我们的目标就是不断地为这些希望在金融业占有一席之地的人们提供最高质量的信息资源。我们的出版物主要致力于尽可能地为我们的读者提供策略信息和最前沿的研究。我们在电子出版界也排在前列，同时也不断地追求创新。在我们的投资者论坛中，我们的读者有机会和我们的高端作者学习和交流，这在业内是史无前例的。由于我们先进的网上书店（TradersLibrary.com），我们的刊物被译成各种语言，可以运至世界各地。

访问网址：www.marketplacebooks.com&www.traderslibrary.com

这本书以及我们其他的优秀作品，都有折扣价格销售。它们是你的客人、客户和员工的馈赠良品。欲知更多详情，请致电（800）272-2855或致邮箱sales@traderslibrary.com联系我们。

译者后记

当初拿到这本书的时候，只是很想知道他们的故事，现在当完成这本书的翻译的时候，我觉得当初的选择是正确的。不仅仅是因为他们的故事和经验很有吸引力，更重要的是，在目前中国A股市场哀鸿遍野的大环境中，不管是投资者还是从业人员，甚至是专业人士，当你们看完这本书的时候，你会发现从他们身上可以学会很多，看清很多。从他们曾经经历的恐惧、贪婪、兴奋、自豪等等，或多或少，你都会看到自己的影子。

关于这本书，我个人的一点点建议。

当你拿到这本书的时候，可以先看看本书中间插入的一些类似“名言警句”的温馨提示。其中包括了T3唯实的箴言，以及每一位作者认为很关键的话语。通过浏览这些句子，你可以大概知道他们的投资理念和生活理念。当然了，市场是千变万化的，每个人的投资理念也不尽相同，但是我相信，当你们看了这部分之后，一定会有兴趣继续看下去。

然后，请再看这本书的前半部分——他们的故事。他们每个人的经历和性格都不太一样。每个人分享的小故事和小情景都有他们自己的特点，会给你不同的感触。当你看完他们所有的故事之后，你会发现他们身上有一个共同的特点，那就是坚持。他们每个人的成功之路都很曲折，但是不管遇到什么困难，只要有坚持下去的信念，你就可以获得成功。在这个社会，或者说



在这个行业，偏执才有生存下去的可能，但是偏执和自闭在早期的症状是一样的。所以，作为我们读者在看他们的故事的时候，也要自省一下：我们是偏执还是自闭？

本书的后半部分，主要介绍他们的成功法则和他们认为在成功中比较重要的因素。整个的逻辑思路非常清晰，每个人都会用小标题的形式把它们一一罗列下来。虽然不同的人所列出的要素有些类似，但是侧重点都不同。其实，当大家在阅读这部分的时候，会发现它们各自认为的重点跟前半部分中的人生经历有很大的关系。所以，虽然这本书的作者很多，但看到后面时，再回去看看前面的部分，还是可以找到一气呵成的感觉。另外，对于他们的成功法则，相信对于这个市场很熟悉的读者会找到很多灵感或是同感，而对于初到这个市场的读者来说，这些经验和法则绝对是他们交易生涯中最好的第一本教科书。

本书给我的最大收获有两个：一是这个市场上永远不变的主题就是变化；二是要想在这个市场上持续盈利，必须要把控制权掌握在自己手上。最后，引用书中的一句话作为本文的结尾：在这个市场上，单打独斗是绝对不行的！学习永远是最重要的。

翻译过程中难免出现错误，若有指正或需要与译者商讨，请通过电子邮件联系：gitz168@126.com。

陈蔚

2012年12月7日

现代操盘手

The Modern Trader

Wall Street Traders Reveal Their Formula for Success

这些成功的华尔街操盘手，结合他们的知识和经验，告诉你：

1. 学习操盘最有效的方法一直都是向顶尖的专业人士学习。
2. 高频交易是未来交易的趋势，交易策略的程式化可以实现高频交易。
3. 在你试图把你自己打理的资金投入到这个市场上的时候，请确定你对这个市场有一定的专业了解。
4. 基本面分析所做的研究是应该选择什么股票，而技术分析所做的研究是如何实际操作你选择的这些股票。
5. 了解一个操盘手的心态特征比学会他的策略更重要。
6. 作为一名操盘手或投资者，你需要选择一种和自己的目标相匹配且适合自己的交易风格。

上架建议 金融 / 股票

ISBN 978-7-5136-2275-2



9 787513 622752 >

定价：45.00元